

**PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHA DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)**



**Skripsi**

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Ilmu Ekonomi Islam dan Bisnis Islam**

**Oleh**

**ULFA HIDAYATI**

**NPM. 1451010129**

**Jurusan : Ekonomi Syariah**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERIRADEN INTAN LAMPUNG  
1439 H / 2018 M**

**PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHA DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)**

**Skripsi  
Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Ilmu Ekonomi Islam dan Bisnis Islam**

**Oleh :  
ULFA HIDAYATI  
NPM. 1451010129**

**Jurusan : Ekonomi Syariah  
Pembimbing I : Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.Si.  
Pembimbing II : Ghina Ulfah, LC., M.E.Sy**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERIRADEN INTAN LAMPUNG  
1439 H / 2018 M**

## **ABSTRAK**

### **PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

(Study Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)

**Oleh**

**Ulfa Hidayati**

Genteng adalah salah satu hasil pengrajin yang ada di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu. Genteng yang berada di Desa Jatirenggo mempunyai kualitas yang cukup baik. Oleh karena itu permintaan akan genteng di masyarakat lumayan cukup banyak, karena genteng di gunakan untuk bahan bangunan atap hasilnya dingin, tidak mudah panas udara di dalam rumahnya seperti asbes dll. Dengan potensinya pengrajin genteng diharapkan akan tetap mempertahankan atau menambah hasil pendapatan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk menganalisis kondisi dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dan akan merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo, serta meningkatkan pendapatan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dalam perspektif ekonomi Islam.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif komulatif dan metode analisis SWOT, dimana analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan atau kelemahan serta peluang dan ancaman dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.

Hasil dari penelitian ini ialah dimana kondisi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yang dimiliki setiap pengrajin berkembang secara positif dan dengan demikian maka tingkat pendapatan para pengrajin juga tumbuh secara positif. Akan tetapi dalam mengembangkan usaha para pengrajin akan mengalami kendala dan mengalami ancaman. Berikut beberapa alternatif strategi untuk pengrajin yang bersifat diferensiasi, intensif, dan integrasi yaitu diantaranya, mengikuti pelatihan, meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pemasaran, melakukan kerjasama dengan pemerintah atau lembaga organisasi terkait atau kerjasama pengrajin, mengoptimalkan kegiatan produksi, serta memperbaiki atau meningkatkan infrastruktur penunjang usaha pengrajin genteng dalam perspektif ekonomi Islam dalam mengembangkan suatu usaha pengrajin, strategi apapun diperbolehkan asal tidak menyimpang dari syariat Islam. Dan yang terpenting tidak adanya eksploitasi atau tindakan zolimy yang akan merugikan pengrajin lainnya.



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarampe, Bandar Lampung (0721) 703260

**PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Penerapan Analisis SWOT- Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu )  
Nama Mahasiswa : Ulfa Hidayati  
NPM : 1451010129  
Program Studi : Ekonomi Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqasahkan dan dipertahankan dalam sidang munaqasah Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Bandar Lampung, Mei 2018

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I.

Ghina Ulfah, LC., M.E., Sy

**NIP. 19800801 200312 1 001**

**Ketua Jurusan**

Madnasir, S.E., M.S.I

**NIP. 19750424200212100**





**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung (0721) 703260

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul **PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)** disusun oleh **Ulfa Hidayati, NPM: 1451010129** Jurusan **Ekonomi Syari'ah**, telah diujikan dalam sidang munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : **Senin, 23 Juli 2018**

**TIM MUNAQSAH**

Ketua Sidang : **Ahmad Habibi, S.E., M.E.** (.....)

Penguji 1 : **Any Eliza, SE., M.Ak** (.....)

Penguji 2 : **Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I** (.....)

Sekretaris : **Dimas Pratomo. S.E.I., M.E** (.....)



**Dekan**

**Dr. Moh. Bahrudin., M.A.**

**NIP. 19580824 198903 1003**

## MOTTO

**Firman Allah SWT:**

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْعُرْفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٠٤﴾

**Artinya : “Dan hendaklah ada di antara kamu golongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada ma’ruf dan mencegah dari yang munkar; merekalah orang-orang yang beruntung.”<sup>1</sup>**

**(Q.S Al-Imran : 104)**

---

<sup>1</sup>Departemen Agama RI, AL-Qur’an dan terjemahan, PT. Sygma Examedia Arkanleema, Q.S. Al-Imran : 104

## **PERSEMBAHAN**

Berawal dari sebuah proses yang sangat panjang, kemudian melangkah dengan penuh keiklasan dan keyakinan serta di akhiri dengan ucapan dan rasa syukur yang begitu teramat sangat dalam. Penulis mempersembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua Orang Tuaku tercinta Ayahanda Hanafi dan Ibunda Masidah yang tiada henti-hentinya mendoakan, mengasihi dan menyayangiku yang tiada taranya serta segala pengorbanan yang tidak bisa ananda balas dengan apapun juga.
2. Kedua Mertuaku tercinta Ayahanda Ahyar Tabran dan Ibunda tercinta Rosna dewi yang selalu mendoakan dan mendukung ananda agar bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Suamiku tercinta Antoni Fikri trimakasih selalu mendoakan, mendukung, memberi semangat dan membantu ananda agar bisa menyelesaikan skripsi ini.
4. Pembimbing I Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur M.S.I dan pembimbing II Ibu Ghina Ulfah, LC., M.E.Sy yang telah membimbing ananda sampai terselesaikannya skripsi ini.
5. Kakak ku tercinta Fitriana fauziah, adik-adik ku Ahmad Fadhil, Irfan Ilmi, Iffat Aulia, Kakak-kakak iparku Putri Dahlia, Putra Irawan, Linda, dan adik ipar ku Heni Novarita yang selalu mendoakan, membantu, dan memberi semangat kepada ananda agar bisa menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat-sahabatku tercinta Alfi Nuan Sari, Ayu Septi Nurani, Yuli Astria, teman-teman Ekonomi syari'ah kelas C dan teman-teman seangkatan 2014.
7. Almamaterku UIN Raden Intan Lampung.

## **RIWAYAT HIDUP**

**ULFA HIDAYATI**, dilahirkan di Pajarisuk tanggal 13 Mei 1996, Ulfa Hidayati yang kerap dipanggil “Ulfa” ini merupakan putri ke 2 (Dua) dari pasangan Hanafi dan Masidah

Adapun Riwayat pendidikan yang dijalankan oleh penulis sebagai berikut:

1. Sekolah Dasar (SD) Muhammadiyah Pringsewu, lulus pada tahun 2008
2. Madrasah Tsanawiyah Negri (MTs.N) Pringsewu, lulus pada tahun 2011
3. Madrasah Aliyah Negri (MAN) Pringsewu, lulus pada tahun 2014
4. Kemudian pada tahun 2014, berbekal keiklasan dan keinginan yang kuat untuk menggapai cita-cita, penulis memutuskan untuk melanjutkan pendidikan di IAIN Raden Intan Lampung yang saat ini telah menjadi UIN Raden Intan Lampung dan terdaftar sebagai mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam (EI).



## KATA PENGANTAR

Puji syukur panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan rahmat-Nya berupa pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk, sehingga skripsi yang berjudul **“Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Study pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)”** dapat diselesaikan. Shalawat dan salam peneliti sanjung agungkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah menyebarkan risalah Islam ke seluruh penjuru dunia.

Penyusunan skripsi ini adalah dalam rangka melengkapi tugas serta syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam ilmu syariah pada jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan pengarahan serta do’a, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terimakasih kepada:

1. Dr. Moh. Bahrudin, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan mahasiswa/i.
2. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.Si. dan Ghina Ulfah, LC., M.E.Sy selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah sabar dalam memberikan pengarahan kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini selesai.

3. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta para staf dan karyawan perpustakaan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam dan Institut yang telah memberikan informasi, data referensi dan lain-lain.

Dengan mengucapkan trimakasih, penulis juga menghanturkan do'a kehadiran Allah SWT, dan semoga nantinya skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan untuk para pembaca pada umumnya.

**Bandar Lampung,**

**Penulis**

**Ulfa Hidayati**  
**NPM.1451010129**

## DAFTAR ISI

JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
RIWAYAT HIDUP .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTARTABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv

## BAB I PENDAHULUAN

A. Pengesahan Judul .....	1
B. Alasan Memilih Judul .....	3
C. Latar Belakang Masalah .....	3
D. Rumusan Masalah .....	8
E. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian .....	8
F. Metode Penelitian .....	9

## BAB II LANDASAN TEORI

A. Manajemen Strategi .....	19
1. Konsep Manajemen Strategi .....	19
2. Jenis-Jenis Strategi.....	20
3. Strategi Pengembangan Usaha.....	23
B. Analisis SWOT.....	26
C. Strategi Dalam Perspektif Islam .....	30
D. Analisis SWOT dalam islam.....	33
E. Kerangka Pemikiran .....	34
F. Penelitan Terdahulu .....	35

### **BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Desa Jatirenggo .....	39
1. Sejarah Desa Jatirenggo .....	39
2. Keadaan Geografis .....	40
3. Keadaan Demografis .....	41
B. Gambaran Pengrajin Genteng Desa Jatirenggo .....	43
C. Faktor Internal dan Eksternal .....	44
1. Faktor Lingkungan Internal .....	44
2. Faktor Lingkungan Eksternal .....	50
3. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Usaha .....	55
4. Identifikasi Faktor Eksternal (peluang dan ancaman) .....	57

### **BAB IV ANALISIS DATA**

A. Analisis Usaha Pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo Berdasarkan Faktor Lingkungan Internal dan Eksternal .....	60
B. Strategi Pengembangan Usaha dengan analisis SWOT pada pengrajin genteng di Desa Jatirenggo .....	69

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	83
B. Saran .....	84

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

1. Tabel Jumlah Pengrajin Genteng Di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.....	13
2. Jumlah Pengambilan Sampel Pengrajin Genteng Di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.....	15
3. Struktur Pemerintah Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.....	39
4. Struktur Pemerintah Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.....	40
5. Jumlah Penduduk Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.....	41
6. Dana awal dan penghasilan akhir pengrajin genteng.....	47
7. Peningkatan Jumlah Penduduk Kabupaten Pringsewu Berdasarkan Jenis Kelamin 2017.....	51



## **DAFTAR GAMBAR**

1. Gambar Kerangka Berfikir.....	35
2. Gambar Analisis SWOT.....	71

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Penegasan Judul

Pada awal permulaan untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami skripsi ini, maka adanya pembahasan yang menegaskan arti dan maksud dari beberapa istilah yang terkait dengan judul skripsi ini. Adapun judul skripsi ini adalah “Analisis Pengembangan Usaha Pengrajin Genteng Guna Meningkatkan Pendapatan Dalam Persepektif Ekonomi Islam”.

Berdasarkan penegasan tersebut diharapkan tidak terjadi kesalah pahaman terhadap penggunaan judul dari pada istilah yang di gunakan:

1. **Analisis** merupakan penyelidikan terhadap suatu peristiwa (perbuatan) untuk mendapatkan fakta yang tepat untuk menguraikan pokok persoalan atas bagian-bagian atau hubungan bagian-bagian itu untuk mendapatkan pengertian yang tepat dengan pemahaman secara keseluruhan.<sup>1</sup>
2. **Strategi** adalah perencanaan yang dibuat untuk mencapai tujuan sesuai dengan yang ingin di capai.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Peter salim dan yenni salim, *kamis besar bahasa indonesia kontemporer*, (jakarta:Modern English press, 1999), h.61

<sup>2</sup>Ismail Sholihin, *Manajemen Strategi* (Jakarta : Erlangga, 2012), h.64.

3. **Pengembangan** secara etimologis berarti membina dan meningkatkan kualitas .<sup>3</sup> Sedangkan menurut Peter Salim dan Yeni salim, Pengembangan adalah proses, cara, atau pembuatan pengembangan.<sup>4</sup>
4. **Usaha** yaitu kegiatan atau daya upaya yang di lakukan seseorang, sekelompok orang atau suatu badan dalam rangka memperoleh sesuatu yang berguna, baik kepentingan dirinya, pihak lain maupun lingkungan.<sup>5</sup>
5. **Pendapatan** merupakan jumlah seluruh uang, barang atau jasa yang di terima oleh seseorang atas suatu usahanya dalam jangka waktu tertentu.<sup>6</sup>
6. **Perspektif** adalah suatu kumpulan atau asumsi maupun keyakinan tentang sesuatu hal.<sup>7</sup>
7. **Ekonomi Islam** adalah ilmu yang mempelajari tentang prilaku ekonomi manusia yang diatur berdasarkan aturan agama Islam dan didasari dengan tauhid sebagaimana dirangkum dalam rukun iman dan rukun Islam. Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan kegiatan bisnis (berusaha) guna memenuhi kebutuhan sosial ekonomi mereka.<sup>8</sup>

---

<sup>3</sup>Supriani istiqomah, Dasar-dasar PMI, Fakultas Dakwah, UIN Raden Intan Lampung

<sup>4</sup>Peter Salim dan Yeni Salim, Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontenporer, Moderen English Press, Jakarta 1991,h.700.

<sup>5</sup>Fitri Agustina Mayasari, LKS Kewirausahaan (Depok : sakti.2006).h. 22

<sup>6</sup>Jusi Suit dkk,*Pemberdayaan Potensi Ekonomi Pedesaan*, (Bandung: IPB Press, 2012), h.27

<sup>7</sup>Yusuf Qardawi, *Fiqih Zakah Muassasat Ar-risalah*, Cet 1, (Bairut Libanon: terjemah Didin Hafifudin, 1408H/1998)h. 1.

<sup>8</sup>Suharwadi, Lubis K, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika 2004), h.36

## **B. Alasan Memilih Judul**

### **1. Alasan Objektif**

Era globalisasi membuat peluang bisnis semakin berkembang dan banyaknya persaingan dalam dunia bisnis membuat suatu usaha yang dijalankan oleh seseorang harus dipertahankan agar dapat bersaing secara berkelanjutan.

Analisis SWOT merupakan strategi untuk mengetahui apa saja peluang, kesempatan, ancaman, kekuatan dalam usaha bisnis. Jatirenggo merupakan desa yang mayoritas penduduknya menjalankan usaha pengrajin genteng. Menghadapi persaingan tentunya diperlukan strategi untuk mempertahankan agar usaha tersebut berkembang dan berkelanjutan. Banyaknya pesaing atap yang makin modern seperti baja ringan, asbes, dan sebagainya menjadi pesaing untuk pengrajin genteng, dalam hal ini strategi SWOT yang diterapkan harus mampu mempertahankan persaingan agar usaha pengrajin genteng ini dapat bertahan dan tidak tersingkirkan oleh pesaing.

### **2. Alasan Subjektif**

Alasan subjektif dalam penelitian ini adalah bahwasannya penelitian ini sesuai dengan bidang keilmuan yang sedang penulis geluti saat ini yakni berkenaan dengan Ekonomi Islam dan tersediaannya data-data dan lokasi yang mudah di jangkau serta literatur yang dibutuhkan dalam penelitian sehingga cukup mendukung untuk menyelesaikan skripsi ini.

### **C. Latar Belakang Masalah**

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Sekarang ini kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha itu sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit.

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha kita akan bangkrut. Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian kepada



Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang lebih kepada pengusaha terhadap pengembangan usaha yang baik. Dan perlu di ingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (marketing plan) oleh karena itu setiap pengusaha baik pengusaha kecil mupun besar harus mampu membuat marketing plan terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya.

Pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha. Dan faktor modal bukanlah menjadi hal yang terpenting dan mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha dengan baik. Sehingga usaha kita dapat bertahan lama dan tidak bangkrut dengan demikian pengembangan usaha yang baik tidak lepas dari masukan atau informasi-informasi yang sifatnya membangun untuk pengusaha.

Dalam islam bukan merupakan suatu larangan bila umatnya mempunyai rencana atau keinginan untuk berhasil dalam usahanya, namun harus sesuai dengan sariat dan tidak bertentangan ajaran dalam syariat islam, sebagaimana firman Allah dalam surat Q.S. An-Najm ayat 24-25:

﴿وَالْأُولَىٰ الْآخِرَةُ فَلَهُ ۥ تَمَنَّىٰ مَالِ الْإِنْسَانِ أَمْ﴾

Artinya :

*“Atau apakah manusia akan mendapatkan segala yang di cita-citakannya? “ (Tidak!) Maka milik Allah lah kehidupan akhirat dan kehidupan dunia” (Q.S. An-Najm 24-25).<sup>9</sup>*

Islam juga menganjurkan umatnya untuk memproduksi dan berperan dalam berbagai bentuk aktifitas ekonomi, pertanian, perkebunan, prikanan, pendistribusian, dan perdagangan, bekerja dalam pandangan islam bukan juga tetapi juga merupakan suatu kewajiban agama, sehingga perlu di perhatikan cara dan proses kerja yang akan membawa konsekuensi terhadap hasil, karena Ekonomi Islam menolak mengambil keuntungan atau pendapatan yang diperoleh bukan berdasarkan pada pendapatan yang halal dari usaha.

Sebagaimana yang telah di sebutkan dalam Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10:

﴿تَفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ كَثِيرًا ۗ وَاللَّهُ وَادُّرُكُوا ۗ وَاللَّهُ فَضْلٌ مِّنْ وَابْتِغُوا ۗ إِلَّا رِضًا ۚ فَاَنْتَشِرُوا ۚ وَالصَّلَاةُ قُضِيَتْ ۚ فَاِذَا

Artinya :

*Apabila shalat telah di laksanakan, maka bertebarlah kamu di muka bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.*(Q.S Al-Jumu'ah 10)<sup>10</sup>

Dalam ayat di atas dapat di jelaskan makna dalam kata “carilah karunia Allah” yang di gunakan di dalamnyadimaksudkan untuk segala usaha halal yang melibatkan orang untuk memenuhi kebutuhannya. Dari kedua ayat tersebut di atas bila di hubungan dengan strategi pengembangan, maka

<sup>9</sup>Departemen Agama RI Al-Qur'an dan Terjemah, (Bandung: CV. Dipononegoro, 2005), h.526

<sup>10</sup>Departemen Agama RI, Op. Cit, h.553

kegiatan strategi pengembangan merupakan suatu interaksi yang berusaha untuk menciptakan atau mencapai sasaran pengembangan seperti yang diharapkan untuk mencapai keberhasilan bahwa apapun yang sudah kita rencanakan berhasil atau tidaknya pada ketentuan Allah.

Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pengembangannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk maka semakin puas dan ini berarti strategi yang dijalankan cukup berhasil.<sup>11</sup> Sehingga dengan keberhasilan strategi yang dicapai maka memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan (laba) usaha.

Pendapatan merupakan suatu yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Tanpa ada pendapatan mustahil dia dapat penghasilan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktifitas perusahaan yang biasa dikenal atau disebut penjualan, penghasilan jasa (fee), bunga, dividen, royalty dan sewa. Pendapatan adalah unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan ataupun suatu lembaga keuangan karena pendapatan akan dapat menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus semaksimal mungkin untuk mendapatkan pendapatan yang diharapkan dengan menggunakan segala sumber yang ada dalam perusahaan maupun lembaga keuangan seefisien mungkin.

---

<sup>11</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h.187

Salah satu kegiatan usaha seorang muslim dalam upaya memenuhi kebutuhan hidup adalah bekerja dalam bidang pendistribusian yang menjadi mata pencarian andalan di pedesaan. Pengembangan sektor perindustrian di tempatkan sebagai prioritas utama dalam pengembangan Ekonomi daerah di samping sektor-sektor Ekonomi lainnya yang secara bersamaan menentukan usaha pertumbuhan Ekonomi melalui produk regional bruto (PDRB). Dilihat dari kontribusi terhadap pendapatan regional, kedudukan sektor pertanian dalam pengembangan Ekonomi sangat rata.

Kegiatan pokok dan sumber pendapatan utama masyarakat, khususnya masyarakat di pedesaan, masih tergantung dengan sektor pendistribusian. Hal ini dapat diartikan bahwa kehidupan dari sebagian besar masyarakat tergantung pada sektor ini.

Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu merupakan wilayah yang penduduknya mayoritas sebagai pengrajin genteng. Pengrajin genteng di Provinsi Lampung semakin banyak diminati oleh pengrajin tersebut. Di Kecamatan Pringsewu Desa Jatirenggo Pringsewu merupakan sentral pengrajin genteng dengan jumlah pengrajin yang cukup banyak.

Oleh sebab itu penulis mencoba mengulasnya dalam bentuk tulisan berupa skripsi. Dengan judul “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam” Dengan alasan

bahwa dengan adanya strategi pengembangan dalam penjualan akan dapat meningkatkan pendapatan pengrajin genteng.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan diatas, maka yang menjadi permasalahannya adalah:

1. Bagaimana kondisi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo saat ini bedasarkan faktor internal dan eksternal?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha dengan analisis SWOT bagi pengrajin genteng di Desa Jatirenggo?
3. Bagaimana analisis SWOT dalam persepektif Ekonomi Islam?

#### **E. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan penelitian
  - a) Untuk mengetahui serta menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal saat ini dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.
  - b) Untuk mengkaji pandangan Ekonomi Islam terhadap srategi pengembangan pengrajin genteng dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.
  - c) Untuk mengetahui SWOT dalam persepektif Ekonomi Islam usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu



## 2. Manfaat Penelitian

### a. Bagi Pengrajin

Sebagai informasi ilmiah dan pertimbangan bagi pengrajin dalam mengelola usaha pengrajin yang efisien.

### b. Bagi penulis

Menambah wawasan pengetahuan penulis dn untuk melengkapi salah satu syarat akademik dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ilmu Ekonomi pada Universitas Islam Negri (UIN) Raden Intan Lampung.

### c. Bagi Almamater

Dapat dijadikan sebagai rujukan mahasiswa Ekonomi Islam selanjutnya apabila ingin meneiti permasalahan yang sama.

## F. Metode penelitian

### 1. Jenis Dan Sifat Penelitian

#### a. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya ini termasuk penelitian lapangan (*field research*). *Filed research* digunakan dengan cara menggali data yang bersumber dari lokasi atau penelitian lapangan. Yaitu penelitian yang di lakukan di lapangan dalam kancah yang sebenarnya.<sup>12</sup>

Penelitian ini selain berjenis penelitian lapangan juga berjenis penelitian pustaka (*libarary research*), yaitu penelitian yang bertujuan

---

<sup>12</sup>Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research Sosial*, (Bandung: Mandar Maju 1996)

ini bersifat kualitatif yang menggambarkan suatu kata-kata lisan atau tulisan dimana manusia berperan penting dalam instrumen penelitian.

#### b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang bersifat memaparkan dan tujuan untuk memperoleh gambaran (deskriptif) lengkap tentang sesuatu yang sedang di teliti. Berdasarkan pengertian diatas, maka pengertian deskriptif yang penulis maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan peristiwa yang terjadi dilapangan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh mardalis, bahwa pendekatan deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, memaparkan, mencatat, menganalisa kondisi yang ada dan sedang terjadi.<sup>13</sup>

## 2. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau di kumpulkan langsung dilapangan oleh yang bersangkutan yang memerlukannya.<sup>14</sup> Dalam penelitian ini menggunakan menggunakan data yang bersumber dari lokasi penelitian, di peroleh melalui wawancara kepada pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu dengan menggunakan daftar pertanyaan

---

<sup>13</sup>H. Moh, Pobundu Tika, *Metodelogi Riset Bisnis*, cet. Pertama (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h.226

<sup>14</sup>Iqbal Hasan, MM, *Pokok-Pokok Metodelogi Penelitian*, cet. Pertama,(Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h.82

(kuisioner) terstruktur. Data ini merupakan data utama yang penulis gunakan untuk mencari informasi mengenai strategi pembangunan pengrajin genteng dalam meningkatkan pendapatan pengrajin genteng.

b. Data Sekunder

Selain data primer, sebagai pendukung dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder. Data sekunder adalah data yang di peroleh dari sumber eksternal maupun internal.<sup>15</sup> Dalam penelitian ini penulis mendapat data dari perpustakaan, buku-buku literatur dan data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada di lembaga-lembaga yang berkaitan dengan masalah. Data yang di peroleh dari lembaga maupun instansi yaitu dari monografi Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.

### 3. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarikkesimpulannya.<sup>16</sup> Populasi bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh kataristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau objek itu.

---

<sup>15</sup>*Ibid*, h.82

<sup>16</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cet ke-20,(Bandung: Alfabeta, 2014), h.80

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu tahun 2018, akan diperinci dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu 2018**

No	Kampung	Jumlah Pengrajin Genteng
1	Jatirenggo	150Orang

#### 4. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>17</sup> Tujuan penentuan sampel ialah untuk memperoleh keterangan mengenai objek penelitian dengan cara mengamati hanya sebagian dari populasi, suatu redaksi terdapat jumlah objek penelitian. Tujuan lain dari penentuan sampel ialah untuk mengemukakan dengan tepat sifat-sifat umum dari populasi dan untuk menarik generalisasi dari hasil penyelidikan.<sup>18</sup> Jadi yang dimaksud dengan sampel adalah wakil yang telah dipilih untuk mewakili populasi. Sampel ini merupakan cerminan dari populasi yang sifat-sifatnya akan diukur dan mewakili populasi yang ada. Dengan adanya sampel ini maka proses penelitian akan lebih mudah dan sederhana. Sampel yang digunakan berjumlah 15

---

<sup>17</sup>Sugiono, *Op. Cit*, h.81

<sup>18</sup>Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Cat VII (Jakarta: Bumi Aksara 2004), h.55

orang yang dihasilkan dari perhitungan menggunakan rumus Slovin dengan sistem Purposive Sampling. Yaitu dipilih dengan pertimbangan pihak yang dapat memberikan informasi secara mendalam, sampel pada penelitian kualitatif bukan dinamakan responden tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan.<sup>19</sup>

Menurut suharsimi arikunto berpendapat bahwa untuk sekedar ancer-ancer maka apabila subjeknya kurang dari seratus lebih baik di ambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika jumlah subjeknya besar dapat di ambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih.<sup>20</sup> Meningkat jumlah populasi lebih dari 100 pengrajin genteng, sehingga ditetapkan jumlah sampel sebesar 10%, yaitu  $150 \times 10\% = 15$  orang/pengrajin genteng.

**Tabel 1.2**

**Jumlah Pengambilan Sampel Pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu 2018**

No	Kampung	Jumlah Pengrajin Genteng	Persentase Pengambilan Sampel	Total Pengambilan Sampel
1	Jatirenggo	150 Orang	$150 \times 10\%$	15 Orang

Sumber Data Kantor Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu

<sup>19</sup>*Ibid.* h. 215

<sup>20</sup>Suharsimin Arikuntoro, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Renika Cipta, 1989), h.102

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid, maka ada beberapa metode pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu sebagai berikut:

### a. Observasi

Observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis.<sup>21</sup>

Dalam hal ini jenis observasi yang peneliti gunakan adalah jenis penelitian dengan non partisipasi. Dimana penelitian tidak terlibat langsung sebagai peserta dan bukan merupakan bagian dari kelompok yang ditelitinya. Tujuannya untuk mengamati lokasi penelitian secara langsung terhadap proses pembangunan yang dilakukan oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.

### b. Wawancara (interview)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Teknik pengumpulan data ini

---

<sup>21</sup>Soeratno, lincoln Arsyad, M. S.c, *Metodelogi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: Sekolah tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008) h.83

mendasarkan dari pada laporan diri sendiri atau self-resport, atau setidak-tidaknya pada pengetahuan dan atau pada keyakinan pribadi.<sup>22</sup>

Sedangkan jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur, yaitu wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan tepat untuk mengumpulkan datanya.<sup>23</sup> Tujuannya untuk mendapatkan informasi yang menyangkut karakteristik atau sifat permasalahan dari objek penelitian. Adapun yang menjadi sasaran dalam wawancara ini adalah pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu dan Kabupaten Pringsewu.

#### c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal variable yang berupa catatan atau transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan sebagainya.<sup>24</sup> Metode dokumentasi ini biasanya melalui foto, hasil rekaman, catatan harian, laporan, flashdisk, serta website resmi lainnya.

### 6. Teknik Pengelolaan Data

- a. Editing adalah pengecekan kembali data yang telah dikumpulkan dengan menilai apakah data yang di peroleh atau dikumpulkan tersebut cukup baik atau relevan untuk diproses dan diolah lanjut.

---

<sup>22</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cet ke-20, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.64

<sup>23</sup>Sugiono, *Op. Cit*, h.138

<sup>24</sup>Ibid, hlm 10

Akan tetapi data yang relevan akan diambil dan data yang tidak relevan akan di kesampingkan.

- b. Klasifikasi adalah penggolongan data-data sesuai dengan jenis dan penggolongannya setelah diadakan pengecekan.
- c. Interpretasi adalah memberikan penafsiran terhadap hasil observasi sehingga memudahkan penulis untuk menganalisa dan menarik kesimpulan.<sup>25</sup>

## **7. Analisis Data**

Setelah penulis memperoleh data-data dan informasi yang diperlukan dari lapangan lalu penulis mengolahnya secara sistematis sesuai dengan sasaran permasalahannya yang ada dan menganalisa data tersebut. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, yaitu data yang tidak terbentuk angka, tetapi berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian tetapi masih merupakan data-data yang verbal atau masih dalam keterangan-keterangan saja.<sup>26</sup> Analisis secara deskriptif kualitatif berupa kata-kata, tulisan atau lisan dari orang-orang yang berperilaku yang dapat di mengerti. Analisis deskriptif ini dipergunakan dengan menguraikan dan merinci kalimat-kalimat yang ada dengan menggunakan pendekatan berfikir deduktif.

---

<sup>25</sup>Ibid, hlm 119

<sup>26</sup>Ibid, hlm 117



Deduktif yaitu pemikiran yang berngkat dari fakta-fakta yang bersifat umum, yang kemudian dari fakta-fakta yang bersifat umum dapat di tarik kesimpulan yang sifatnya khusus.

Metode ini di gunakan untuk menganalisa data-data yang didapat dari perpustakaan yang berhubungan dengan permasalahan yang ada. Dari data tersebut di tarik generalisasi-generalisasi yang bersifat khusus yaitu fakta yang terjadi di lapangan Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Manajemen Strategi**

##### **1. Konsep Manajemen Strategi**

Menurut David (2011), strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang yang mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi, dan *joint venture*. Strategi ini adalah tindakan potensial yang

membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dengan jumlah yang besar.<sup>27</sup> Sedangkan menurut Marrus mendefinisikan strategi sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara dan upaya agar tujuan tersebut dapat dicapai. Dalam upaya mencapai suatu tujuan, setiap perusahaan selalu dihadapkan dengan lingkungan yang selalu berubah-ubah. Oleh sebab itu kepekaan terhadap perubahan lingkungan serta kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan perlu dimiliki oleh setiap perusahaan.<sup>28</sup>

Sabarilah mengemukakan bahwa terdapat strategi alternatif yang bisa digunakan oleh setiap perusahaan, dimana penentuan strategi ini di ambil melalui 12 tindakan yaitu integrasi kedepan, integrasi kebelakang, integrasi horizontal, retrenchment, divestasi, dan likuidasi.

## **2. Jenis-Jenis Strategi**

Berikut ini adalah jenis-jenis strategi yang dapat di gunakan perusahaan menurut Sarabiah :

### **1) Strategi Integrasi**

Strategi ini yaitu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan meningkatkan kontrol serta melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya.

---

<sup>27</sup>Dafid Fred R, *Strategi Manajemen (Manajemen Strategi Konsep)*, (Bandung: Salemba Empat, 2011), h.05.

<sup>28</sup>Dafid Fred R, *Op, Cit.* h. 07

## 2) Strategi Intensif

Strategi ini memerlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

## 3) Strategi Diversifikasi

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru dengan konsep yang sama untuk meningkatkan laba perusahaan.

## 4) Strategi Divensif

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan melakukan tindakan - tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar yang pada akhirnya mengalami kebangkrutan.

## 5) Strategi Umum M. Porter

Porter mengemukakan bahwa untuk membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif dapat menggunakan tiga landasan strategi dimana ketiganya merupakan strategi umum yaitu:

### a) Strategi Keunggulan Biaya

Strategi yang menekankan pada pembuatan produk standar biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang sangat peka terhadap perubahan harga. Dalam penerapannya, strategi keunggulan biaya umumnya harus dilakukan bersama dengan diverensiasi.

b) Strategi Diferensiasi

Merupakan strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap unik dan ditujukan kepada konsumen yang relative tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

c) Strategi Fokus

Merupakan strategi yang menekankan pada pembuatan produk dan penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan para kelompok kecil konsumen. Organisasi yang menerapkan strategi ini dapat memusatkan perhatian pada kelompok pelanggan, pasar geografis dan segmen ini pada produk tertentu.<sup>29</sup>

Keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan keuntungan atau laba, tergantung kepada manajemen strategi yang dijalankan oleh perusahaan itu sendiri. Manajemen strategi merupakan perencanaan strategi yang berorientasi pada jangka waktu masa depan yang jauh (disebut visi), dan ditetapkan sebagai keputusan pemimpin tertinggi (keputusan yang bersifat mendasar dan prinsipil), agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (disebut misi), dalam usaha menghasilkan sesuatu (perencanaan operasional untuk menghasilkan barang dan jasa secara pelayanan) yang berkualitas, dengan diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan (disebut tujuan strategis) dan sebagai sasaran organisasi.

---

<sup>29</sup>Stephen P. Robbins. Mary Cautler, *Manajemen Edisi Ke10*, (Jakarta: Erlangga, 2011), h.213

Untuk menentukan strategi apa yang sesuai digunakan oleh sesuatu perusahaan, terdapat tiga tahapan penentuan dan penyusunan manajemen strategi yaitu:

1) Formulasi Strategi

Formulasi strategi termasuk mengembangkan visi dan misi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

2) Implementasi Strategi

Implementasi Strategi mensyaratkan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang telah di formulasikan dapat dijalankan.

3) Evaluasi Strategi

Tiga aktifitas dasar dalam evaluasi strategi adalah meninjau ulang faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar dan strategi saat ini, mengukur kinerja atau prestasi dan mengambil tindakan kolektif. Evaluasi strategi merupakan tahap final dalam manajemen strategis.

Tahapan-tahapan tersebut memiliki detail aktifitas kunci yang akan memperjelas proses perencanaan strategi pada perusahaan, sebagaimana yang ditunjukkan pada model manajemen strategi komprehensif.<sup>30</sup>

### **3. Strategi Pengembangan Usaha**

#### **1. Faktor Internal**

##### **a. Manajemen**

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan suatu organisasi dengan cara bekerja dalam team.<sup>31</sup>

##### **b. Pemasaran**

Pemasaran dapat dideskripsikan dengan proses pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa.<sup>32</sup>

##### **c. Keuangan**

Keuangan adalah mempelajari bagaimana individu, bisnis, dan organisasi meningkatkan, mengalokasi, dan menggunakan sumber daya moneter sejalan dengan waktu, dan juga menghitung resiko dalam menjalankan proyek mereka.<sup>33</sup>

##### **d. Produksi**

---

<sup>30</sup>Ismail Solihin, *Op, Cit*, h.66-67

<sup>31</sup>Dafid Fred R, *Manajemen Strategi konsep*, Bandung Salemba Empa 2011

<sup>32</sup>Dryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Satu Nusa, 2011),h.32

<sup>33</sup>Karisma Affan Fharist, *Op, Chit*, h.59

Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan/menghasilkan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen).<sup>34</sup>

## 2. Faktor Eksternal

### a. Ekonomi

Ekonomi adalah suatu ilmu sosial yang mempelajari aktifitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi terhadap barang dan jasa.<sup>35</sup>

### b. Sosial, Budaya, dan Lingkungan

Sosial adalah suatu cara tentang bagaimana para individu saling berhubungan satu sama lain. Budaya adalah suatu cara hidup yang berkembang dan dimiliki bersama oleh sebuah kelompok orang dan diwariskan dari generasi. Lingkungan adalah kombinasi antara kondisi fisik yang mencakup keadaan sumber daya alam seperti tanah, air, energi surya, mineral, serta flora dan fauna yang tumbuh di atas tanah maupun dalam lautan, dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan manusia seperti keputusan bagaimana menggunakan lingkungan fisik tersebut.<sup>36</sup>

### c. Pemerintah

---

<sup>34</sup>Peter salim, Kamus Besar Bahasa Indonesia kontemporer, Jakarta modern English press,2000

<sup>35</sup>R. Soediro Mangundjojo Sosial Ekonomi Masyarakat, Jakarta Direktorat Jendral 2000

<sup>36</sup>Peter Salim,Kamus Bahasa Indonesia, Jakarta 2000

Pemerintah adalah organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang di wilayah tertentu.<sup>37</sup>

d. Teknologi

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang di perlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia.<sup>38</sup>

e. Kompetitif

Kompetitif atau keunggulan bersaing adalah kemampuan yang peroleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri dan pasar yang sama.<sup>39</sup>

## B. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi sebagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengst*) dan peluang (*opportunities*), namun secara kebersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

---

<sup>37</sup> Soeratno, lincon Arsyad, M. S.c, Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis, Yogyakarta Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008

<sup>38</sup> Yenny Salim, Kamus Bahasa Indonesia, Jakarta 2000

<sup>39</sup> Sri Rahayu Noneng Strategis Pengembangan Genteng Guna Meningkatkan Produktifitas Masyarakat Trenggalek Jurnal Teknik Industri 2012



Keputusan strategis perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk analisis SWOT.<sup>40</sup>

Dalam mengidentifikasi sebagai masalah yang timbul dalam perusahaan, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menentukan strategi yang sangat cepat dan tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan. Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain :

#### 1. Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain. Sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya.

Kekuatan dalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kopetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.

#### 2. Kelemahan (*Weakness*)

---

<sup>40</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), 18.

Kelemahan adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekuarangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapasitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.

### 3. Peluang (*opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecendrungan –kecendrungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

### 4. Ancaman (*Treats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang.

Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatkannya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi perusahaan yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam merupakan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sebagai peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.<sup>41</sup>

Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik SWOT sebagai alat pencocokan yang mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO, WO, ST dan WT. Perencanaan usaha yang baik dengan metode SWOT dirangkum dalam matrik SWOT yang dikembangkan oleh Kersns sebagai berikut:

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal	Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan

---

<sup>41</sup> Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi dan Pengendalian* Jilid 1, (Jakarta : Binrupa Aksara, 2000), 231.

		internal
OPPROTUNITIES (O)  Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI SO  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	SRATEGI WO  Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T)  Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelehana dan menghindari ancaman

IFAS (*internal strategic factory analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam rangka *strengthand weakness*. Sedangkan EFAS (*eksternal strategic factory analysis summary*) dengan kata lain faktor-faktor strategis eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka *opportunities and threats*.<sup>42</sup>

### C. Strategi Dalam Perspektif Islam

---

<sup>42</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : PT, Gramedia Pustaka Utama, 2006), 19

Proses menyusun strategi pada masa Rasulullah juga sering kali digunakan berdakwah dan memperluas kekuasaan atau bahkan berperang. Salah satunya ialah kisah Khalid bin Wahid Radhiyaallahu'anhu yang pada saat itu sangat sadar, tidaklah mungkin melindungi pasukan sebesar pasukan Romawi. Ia lalu mengatur strategi, di tebarkan rasa takut ke diri musuh dengan selalu mengganti formasi pasukan setiap hari yang tujuannya adalah agar pasukan romawi mengira pasukan musuh ingin dapat bantuan tambahan pasukan baru. Dengan cara itu pasukan musuh akan merasa takut dan akhirnya mengundurkan diri dari medan pertempuran. Pasukan Islam lalu kembali ke madinah, mereka tidak mengejar pasukan romawi yang lari, karena dengan mundurnya pasukan romawi berarti Islam sudah menang.

Dari kisah tersebut dapat di simpulkan bahwa secara tidak langsung Islam telah mengajarkan umatnya dalam merangkai dan menjalankan sebuah strategi agar tujuan organisasi dapat tercapai. Begitu pula strategi dalam sebuah organisasi pada dasarnya di maksudkan sebagai suatu proses penentuan dan pencapaian tujuan organisasi melalui pelaksanaan empat fungsi dasar, yaitu planning, organizing, actuating dan controlling dalam penggunaan sumber organisasi. Karna itulah, aplikasi manajemen organisasi hakikatnya adalah juga amal perbuatan SDM organisasi yang bersangkutan.

Berkenaan dengan hal itu Islam telah menggariskan bahwa hakikat amal perbuatan haruslah berorientasi bagi pencapaian ridho Allah SWT. Hal

ini seperti yang dikatakan Allah SWT dalam surat Al-Mulk ayat 2-3 yang berbunyi:

تَرَىٰ مَا طَبَقًا سَمَوَاتٍ سَبْعَ خَلْقٍ الَّذِي ۖ الْغَفُورُ الْعَزِيزُ ۖ وَهُوَ عَمَلًا أَحْسَنُ أَيُّكُمْ لِيَبْلُوكُمْ ۖ وَالْحَيَاةَ الْمَوْتَ خَلْقٍ الَّذِي ۖ فُطُورٍ مِّن تَرَىٰ هَلْ الْبَصَرُ فَأَرْجِعْ تَفَنُوتٍ مِّن الرِّحْمَنِ خَلْقٍ ۖ

*Artinya : “Yang menjadikan mati dan hidup, supaya Dia menguji kamu, siapa di antara kamu yang lebih baik amalnya. Dan Dia Maha Perkasa lagi Maha Pengampun, Yang telah menciptakan tujuh langit berlapis-lapis. Kamu sekali-kali tidak melihat pada ciptaan Tuhan yang Maha Pemurah sesuatu yang tidak seimbang. Maka lihatlah berulang-ulang, Adakah kamu Lihat sesuatu yang tidak seimbang?”<sup>43</sup>*

Ayat diatas menjelaskan tentang ayat manusia dalam menjalankan aktivitasnya harus memenuhi dua syarat sekaligus, yaitu niat dan ikhlas dan cara yang harus sesuai dengan hukum syariat Islam. Bila perbuatan manusia memenuhi dua syarat itu sekaligus, maka amal itu tergolong ahsan (*ahsanul amal*), yakni amal terbaik di sisi Allah SWT.

Dengan demikian keberadaan manajemen organisasi di pandang pula sebagai suatu sarana untuk memudahkan implementasi Islam dalam organisasi tersebut. Implementasi nilai Islam berwujud pada di fungsikannya Islam sebagai kaidah berfikir dan kaidah amal dalam seluruh kegiatan organisasi. Sebagai kaidah amal, syariah di fungsikan sebagai tolak ukur kegiatan yang di gunakan untuk membedakan aktifitas yang halal atau haram, hanya kegiatan yang halal saja yang dilakukan seorang muslim, sementara

---

<sup>43</sup> Al-Qur'an Sutar Al-Mulk : 2-3

yang haram akan di tinggalkan semata-mata untuk menggapai ke ridhoan Allah SWT.

Oleh karena itu dalam menyusun strategi berdasarkan perspektif Islam menekankan pada wilayah halal dan haram. Hal tersebut dapat dilihat pada prinsip-prinsip islam mengenai Halal dan Haram, diantaranya:

1. Segala sesuatu pada dasarnya boleh.
2. Untuk membuat absah dan untuk melarang adalah hak Allah semata.
3. Melarang yang halal dan memperbolehkan yang haram sama dengan sirik.
4. Larangan atas segala sesuatu di dasarkan atas sifat najis dan melukai.
5. Apa yang mendorong pada haram adalah juga haram.
6. Menganggap yang haram sebagai halal adalah dilarang.
7. Niat yang baik tidak membuat yang haram bisa di terima.
8. Hal-hal yang meragukan sebaiknya di hindari.
9. Yang haram terlarang bagi siapapun.

Jadi, Islam telah menetapkan bagi manusia suatu tolak ukur untuk menilai segala sesuatu, sehingga dapat diketahui mana perbuatan yang terpuji (baik) yang harus segera dilaksanakan dan mana perbuatan yang tercela (buruk) yang harus ditinggalkan. Hal tersebut dapat digunakan dalam menyusun strategi yang bertujuan untuk menggapai visi, misi dan tujuan organisasi yang harus melihat prinsip-prinsip halal dan haram, agar tujuan dari sebuah organisasi atau sebuah usaha tidak hanya demimenggapai

orientasi materi tetapi juga demi menggapai ridho Allah SWT pada setiap prosesnya.<sup>44</sup>

#### **D. Analisis SWOT Dalam Perspektif Islam**

Analisis SWOT dalam kehidupan<sup>45</sup>, dalam salah satu ayat Al-quran yang Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (akhirat): dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. AL-Hasyr:18)

Bila kita perhatikan, ini adalah pernyataan dari Allah yang mengharuskan kita berfikir dan bermuhasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

Bila kita menguraikan SWOT satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat islam adalah keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua orang mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain ialah kesehatan, kemampuan berfikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita mungkin belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal. Sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah pola kehidupan

---

<sup>44</sup>Senja Yola Riski, “*Strategi Pengembangan usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Karyawan dalam perspektif Ekonomi Islam*” (Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Lampung, 2016), h. 33-35

<sup>45</sup> Prof.Dr.H Abdul Halim Hakim “analisis SWOT dalam kehidupan” disiarkan dari ceramah jumat, 15 Januari 2010. Di unduh pada tanggal 15 Februari 2015 pukul 17.50 WIB.  
[HTTP://salmanitb.com/2010/01/18/analisis-swot-dalam-kehidupan/](http://salmanitb.com/2010/01/18/analisis-swot-dalam-kehidupan/)

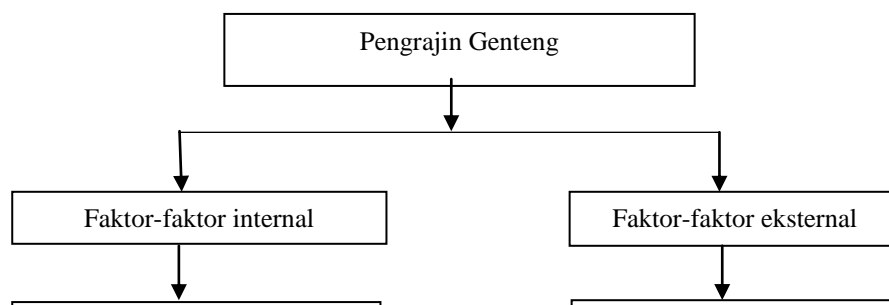


yang sudah sangat dipenuhi dengan pola pikir materialistik yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.

#### **E. Kerangka Pemikiran**

Desa Jatirenggo merupakan desa yang mengandalkan sektor pengrajin sebagai sektor utama menopang perekonomiannya. Dan dalam penelitian ini lebih di fokuskan pada subsektor pengrajin yaitu pengrajin genteng. Berkembangnya usaha pengrajin genteng akan sangat berpengaruh untuk meningkatkan kesejahteraan pengrajin di Desa Jatirenggo. Oleh karena itu, diperlukan pembuatan strategi atau perencanaan yang tepat agar pengrajin genteng dapat mengembangkan usahanya sehingga dapat mengembangkan usahanya sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan Ekonomi pengrajin. Mendasari hal itu maka dapat di susun suatu model gambar kerangka berfikir dalam penelitian ini, yaitu:

**Gambar 1.**  
**Kerangka Berfikir**



Pengembangan pengrajin Genteng
--------------------------------

Berdasarkan gambar diatas, penggunaan metode analisis swot bertujuan untuk menganalisis faktor lingkungan internal dan eksternal guna mengetahui peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan yang dimiliki usaha pengrajin genteng di desa jatirenggo. Setelah itu, akan dibuat atau disusun sebuah strategi alternatif yang tepat dan sesuai untuk di terapkan oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo berdasarkan kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang telah didefinisikan sebelumnya.

#### **F. Penelitian Terdahulu**

Untuk melihat penelitian yang relevan berikut penelitian uraian, yang di dapatkan dari jurnal, sehingga dapat memberikan perbedaan dan gambaran dari peneliti lain.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Rahayu (2012), dengan judul “Evaluasi Strategis pengembangan Genteng Guna Meningkatkan Produktifits Masyarakat Trenggalek”. Hasil dari penelitian ini<sup>46</sup>

Tujuan dalam penelitian ini adalah menyusun dan evaluasi strategis faktor-faktor yang mendukung serta menghambat pengembangan genteng baik secara internal maupun eksternal. Metode analisis data yang digunakan adalah mengeksplorasi fenomena dengan analisis deskriptif. Analisis yang digunakan alah matriks SWOT.

Kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian yaitu adanya pengembangan masyarakat melalui kegiatan kelompok adalah suatu alternatif untuk meningkatkan kapasitas produksi masyarakat daerah trenggalek itu sendiri, agar dapat lebih berperan aktif dan produktif dalam kegiatan yang dilakukan tanpa melakukan pendampingan yang kunjungan yang efektif dan efesien guna menampung kesulitan yang ada, dibandingkan dengan pengembangan masyarakat berbasis kelompok lebih efesien dan dapat mewakili penerimaan, penolakan atau ketidak pedulian para anggota kelompok itu akan suatu permasalahan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Panca Kurniasari (2011), dengan judul “An alisis Efisiensi Dan Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Produksi Industri Kecil Kabupaten Kendal (Studi Kasus Pada Industri Kecil Genteng Press Di Desa Meteseh Kecamatan Boja)<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup>Sri Rahayu “Evaluasi Strategis Pengembangan Genteng Guna Meningkatkan Produktifitas Masyarakat Trenggalek” Jurnal Teknik Industri vol. 13, No. 1, Februari 2012

Tujuan penelitian ini adalah analisis faktor produksi yang paling berpengaruh terhadap output genteng press di Desa meteseh Kecamatan Boja Kabupaten Kendal dan menganalisis tingkat efesiensi baik efesiensi teknis, efesiensi harga maupun efesiensi Ekonomi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Model matematis fungsi produksi cobb-Douglas. Kesimpulan yang tepat diambil berdasarkan penelitian yaitu:

- a. Variabel tanah liat, tenaga kerja, dan kayu bakar berpengaruh positif dan signifikan baik secara bersama-sama maupun parsial terhadap jumlah produksi genteng press di Desa Metseh Kecamatan Boja, dan variabel pendidikan pengusaha berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap produksi genteng press.
- b. Berdasarkan nilai efisiensiteknis yang diperoleh kurang dari 1 maka dapat dikatakan bahwa industri kecil genteng press di daerah penelitian tidak efisien secara teknis sehingga penggunaan input harus dikurangi, apabila dilihat dari efesiensi harga (EH) dan efesiensi ekonomi (EE), maka industri kecil genteng press tidak efisien dengan nilai efisiensi harga dan efesiensi ekonomi yang lebih dari 1.
- c. Berdasarkan analis regresi, tanah liat memiliki nilai koefisien yang telah distandarkan paling besar, kemudian diikuti oleh kayu bakar dan tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa variabel yang paling berpengaruh terhadap jumlah produksi genteng press adalah tanah liat.

---

<sup>47</sup>Panca Kurniasari, “*Analisis Efesiensi Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Industri Kecil Kabupaten Kendal*”, Skripsi Program Sarjana Ekonomi Universitas Negeri Malang, 2011

- d. Return to scale (RTS) industri kecil genteng press di daerah penelitian berada pada kondisi *Increasing Return to Scale* (IRS), sehingga dapat dikatakan bahwa kondisi ini layak untuk dikembangkan atau diteruskan.
3. Ayie Eva Yuliana (2013), dengan judul Strategi Pengembangan Kerajinan Genteng Di Kabupaten Kebumen. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa<sup>48</sup>:

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa identifikasi lingkungan pada industri kecil kerajinan genteng di Kabupaten Kebumen, didapatkan kekuatan utamanya adalah produk memiliki ciri khas dengan kualitas produknya dan kelemahan utamanya adalah sulitnya menambah modal kerja untuk pengembangan usaha. Berdasarkan hasil analisis dan identifikasi lingkungan eksternal pada industri kecil kerajinan genteng di Kabupaten Kebumen, maka didapatkan peluang utamanya adalah Perkembangan Teknologi yang semakin modern dan ancaman utamanya adalah regenerasi tenaga kerja produktif sulit.

---

<sup>48</sup>Ayie Eva Yuliana “*Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Di Kabupaten Kebumen*” Skripsi Program Sarjana Ekonomi Universitas Negri Semarang, 2013

### **BAB III**

#### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. GAMBARAN UMUM DESA JATIRENGGO**

##### **1. Sejarah Desa Jatirenggo**

Desa Jatirenggo merupakan salah satu dari 93 desa yang berada di wilayah Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu yang terletak kurang lebih 5 km dari Kecamatan Pringsewu. Desa Jatirenggo terdiri dari 3 dusun yaitu Waliyojati, Jatirenggo, Pardasuka, pada tanggal 20 september 2012 dilantiklah Bapak Hirwadi.

Dalam menjalankan dan menunjang pelaksanaan pemerintahnya, Desa Jatirenggo di dukung oleh struktur organisasi dimana struktur ini merupakan hal yang penting untuk sebuah organisasi. Hal ini dikarenakan struktur merupakan landasan atau dasar kerja, aturan dan gambaran nyata tentang pembagian tugas dan pekerjaan sehingga terciptalah kerjasama yang teratur dan sistematis. Dibawah ini ialah truktur susunan pemerintahan desa jatirenggo sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Struktur Pemerintahan Desa Jatirenggo**

<b>No</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Nama</b>
1	Kepala Desa	Purwono
2	Sekretaris Desa	Sunardi
3	Bendahara Desa	Ana Fitriyana
4	Kaur Pemerintahan	Sugianto

No	Jabatan	Nama
5	Kaur Kesra	Untung Supriadi
6	Kaur Pembangunan	Dadang Permadi
7	Kaur Umum	Suyanto

Sumber: wawancara dengan Bapak Carik

## 2. Keadaan Geografis

Secara Geografis Desa Jatirenggo terletak pada 93 meter di atas permukaan laut, dengan topografi daratan rendah dengan suhu udara rata-rata 33 celcius, serta curah hujan 114 mm/tahun. Desa Jatirenggo memiliki luas sekitar 9,62 km.<sup>49</sup>

Mayoritas lahan di Desa Jatirenggo di manfaatkan untuk pemukiman, dan pesawahan atau perkebunan. Beberapa sarana dibangun untuk menunjang kegiatan dan perkembangan masyarakat, seperti sarana kepribadahan berupa masjid sebanyak 4 buah, dan musola sebanyak 10. Sedangkan untuk sarana pendidikan seperti Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPA) di desa jatirenggo 9 TPA dan sarana pendidikan yang lain seperti Taman kanak-kanak (TK) sebanyak 4, Sekolah Dasar (SD) sebanyak 7, dan Sekolah Menengah Pertama (SMP/Madrasah sebanyak 2). Selain sarana pendidikan, sarana lainnya berupa sarana kesehatan juga ada di Desa Jatirenggo seperti

---

<sup>49</sup>Waliyojati Dalam Angka, "Keadaan Geografis Desa-Desa do Kecamatan Jatirenggo".2017

puskesmas danposyandu. Dan juga terdapat lapangan bola yang merupakan sarana olahraga di Desa Jatirenggo.<sup>50</sup>

### 3. Keadaan Demografi

#### a) Keadaan Penduduk

Penduduk Desa Jatirenggo terdiri dari penduduk asli dengan berbagai Suku Bangsa (heterogen). Sampai tahun 2017 jumlah penduduk di Desa Jatirenggo mencapai 3.125 Jiwa. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Penduduk Desa Jatirenggo Berdasarkan Jenis Kelamin 2015-2017**

No	Tahun	Laki-Laki	Wanita	Jumlah
1	2015	1.668	1.421	3.089
2	2016	1.670	1.430	3.100
3	2017	1.691	1.434	3.125

Sumber: Jatirenggo Dalam Angka 2017

Bedasarkan tabel diatas, diketahui dari 3.125 penduduk Desa Jatirenggo terdiri dari penduduk laki-laki yaitu 1.691 jiwa dan penduduk wanita yaitu 1.434 jiwa, dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 1.234. Berdasarkan hasil wawancara jumlah penduduk terbanyak di dominasi oleh penduduk usia 15 sampai 19 tahun, sedangkan jumlah penduduk terendah di

---

<sup>50</sup>Bapak Carik Selaku Bapak Kaum Desa Jatirenggo, Wawancara Dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018



dominasi oleh penduduk usia 75 tahun keatas dan secara keseluruhan pendudukdesa Jatirenggo ialah merupakan Warga Negara Indonesia (WNI).<sup>51</sup>

b) Keadaan Sosial Ekonomi

Penduduk Desa Jatirenggo memiliki mata pencaharian yang beragam yaitu seperti Pengrajin, Petani, Pegawai Negeri Sipil (PNS), Montir, Karyawan Swasta, Pedagang, Tukang atau Buruh, dan lain sebagainya. Masyarakat yang berprofesi sebagai pengrajin menjadi mayoritas di Desa Jatirenggo, itu sebabnya usaha pengrajin genteng menjadi usaha yang sangat berpengaruh pada kesejahteraan sebagian besar masyarakat di Desa Jatirenggo.

c) Keadaan Sosial dan Lingkungan

Desa Jatirenggo memiliki penduduk yang bersifat heterogen yang berbeda-beda dalam latar belakang Agama, Suku Bangsa, dan tingkat pendidikan, Mayoritas penduduk Desa Jatirenggo ialah memeluk Agama Islam dan sedangkan pemeluk Agama minoritas adalah Hindu, Kristen, Katolik. Namun demikian, perbedaan tetap membuat para penduduk di Desa Jatirenggo hidup saling berdampingan dengan keanekaragaman budaya dan kebiasaan masing-masing.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup>Purnomo, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 2018

<sup>52</sup>Yono, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 maret 2018

## **B. Gambaran Pengrajin Genteng Desa Jatirenggo**

Industri kerajinan genteng adalah kegiatan yang produktif mengubah bahan baku tanah liat menjadi genteng untuk memenuhi kebutuhan hidup serta dapat memberikan nilai tambah yang lebih tinggi.

Industri kerajinan genteng menjadi salah satu komoditas unggulan berdasarkan nilai Ekonomi di Desa Jatirenggo. Pemandangan khas segera terlihat di kanan-kiri jalan berupa tumpukan genteng, baik genteng yang masih mentah, baru di jemur, maupun sudah di bakar di sepanjang jalan.

Genteng yang dibuat oleh pengrajin Desa Jatirenggo dikenal kuat, berbahan tanah liat yang berspesifik. Kekayaan tanah liat berkualitas tinggi dari Sukoharjo dan sebagainya memberi peluang yang sangat besar bagi keberadaan industri genteng karena menyuplai bahan baku pembuatan genteng, Jumlah pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu berjumlah 150 pengrajin, Pnduduk rata-rata berumur 35 tahun keatas, Pendidikan di Desa Jatirenggo tamat SD berjumlah 2 pengrajin, tamat SMP berjumlah 3, dan tamat SMA berjumlah 10, Lama usaha pengrajin genteng 15-26 tahun, Usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo status usahanya pokok,

Pemasaran produk pengrajin genteng masih dalam Provinsi Lampung. Bapak Warmoto yaitu orang yang pertama membuat genteng sekitar tahun 1940an. Pada awalnya, beliau membuat genteng plam (genteng jawa) yang dicetak dengan alat yang masih tradisyional berupa cetak kayu.

Seiring perjalanan waktu, pada tahun 1970an masyarakat pengrajin genteng mulai menggunakan teknologi yang lebih modern dalam pembuatan genteng dengan teknologi press. Teknologi press memiliki keunggulan dalam hal kualitas hasil cetakan dan bentuk serta ukuran hasil cetakan.

### **C. Faktor Internal dan Eksternal**

#### **1. Faktor Lingkungan Internal**

Analisis lingkungan internal merupakan suatu analisis yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pada suatu perusahaan. Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan yaitu faktor manajemen, pemasaran, keuangan, dan produksi dan operasi.

##### **a. Manajemen**

Terdapat tiga tahap utama dalam proses manajemen usaha yaitu :

- 1) Membuat perencanaan (planing). Selayaknya sebuah usaha, usaha pengrajin juga sangat membutuhkan perencanaan yang matang dan tersusun rapi serta tercatat. Perencanaan yang dilakukan oleh pengrajin genteng belum tersusun dengan baik dan belum dilakukan secara tertulis, sehingga menjadikan target yang ditetapkan belum terukur dengan jelas dan terarah.
- 2) Selanjutnya ialah proses pelaksanaan usaha. Dalam proses pelaksanaan segala sesuatu dikerjakan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat sebelumnya. Pada proses

ini, pengrajin di Desa Jatirenggo tidak menjalankan proses pelaksanaan usaha sesuai dengan perencanaan karena proses perencanaan itu sendiri masih belum maksimal.

- 3) Proses pengawasan mencakup segala aktifitas yang dilakukan untuk memastikan bahwa oprasi aktual sejalan dengan oprasi yang direncanakan. Dan untuk tahap pengendalian ini juga belum diterapkan oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.<sup>53</sup>

#### **b. Pemasaran**

Pemasaran dapat dideskripsikan sebagai proses pendefinisian, pengantisipasian, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa.<sup>54</sup> Ada 4 tahap dalam proses pemasaran yaitu:

- 1) Analisis Konsumen, yaitu sebuah pengamatan dan evaluasi terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen. Informasi yang dihasilkan bisa sangat penting dalam pengembangan usaha yang efektif. Pengrajin genteng di Desa Jatirenggo selalu berusaha menciptakan genteng sesuai dengan keinginan konsumennya sehingga loyalitas usaha akan tetap terjaga.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup>Bambang, wawancara dengan penulis di, Desa Jatirenggo. 3 Maret 2018

<sup>54</sup> Dryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Satu Nusa, 2011),h.32

<sup>55</sup> Edi, Wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

- 2) Penjualan produk/jasa, yaitu implementasi strategi yang berhasil biasanya bergantung pada kemampuan suatu usaha untuk menjual beberapa produk dan jasa. Penjualan yang dilakukan pengrajin diutamakan hanya pada pelanggan tetap yang bisa datang mengambil hasil pengrajin.
- 3) Penetapan harga, penetapan harga yang dilakukan pengrajin dengan para pelanggan yaitu dengan cara bernegosiasi. Negosiasi harga juga tergantung dari kualitas genteng yang dipilih.<sup>56</sup>
- 4) Riset pemasaran merupakan pengumpulan, pencatatan, dan penganalisaan data yang sistematis mengenai berbagai persoalan yang terkait dengan pemasaran barang dan jasa. Riset pemasaran belum sepenuhnya dilakukan oleh seluruh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo. Biasanya data yang ada hanya pencatatan produk yang telah dijual pada tiap diolah.

### **c. Keuangan**

Modal merupakan variabel yang sangat penting dalam menjalankan suatu kegiatan usaha terkait dengan bagaimana perusahaan mendapatkan modal usaha, melakukan investasi, penggunaan pembiayaan usaha, dan perhitungan keuntungan yang ingin dicapai.<sup>57</sup> Modal yang ingin didapat para pengrajin genteng dalam menjalankan usahanya yaitu berasal dari modal perseorangan

---

<sup>56</sup> woto, Wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>57</sup> Karisma Affan Fharist, *Op, Cit*, h. 59

masing-masing pengrajin sehingga masih banyak dari mereka yang mengalami keterbatasan modal usaha.<sup>58</sup>

**Tabel 3.3**  
**Dana awal dan penghasilan akhir pengrajin genteng 2018**

No	Nama	Modal Awal	Bank	Hasil Sekarang
1	Bambang	7.000.000	-	2.000.000
2	Woto	10.000.000	5.000.000	3.000.000
3	Edi	7.000.000	-	3.000.000
4	Yono	9.000.000	-	2.000.000
5	Apri	7.500.000	-	2.500.000
6	Agus	8.000.000	8.500.000	3.000.000
7	Supri	9.000.000	8.000.000	4.500.000
8	Sugeng	11.000.000	10.000.000	5.000.000
9	Purwanto	12.000.000	-	4.000.000
10	Dian	6.500.000	-	3.500.000
11	Dedi	8.500.000	8.000.000	3.000.000
12	Egit	5.500.000	9.000.000	5.000.000
13	Purnomo	12.000.000	-	4.000.000
14	Nando	7.000.000	-	3.000.000
15	Hanafi	14.000.000	-	4.500.000

Sumber: Dokumentasi penelitian dari hasil wawancara, 2018

Bedasarkan tabel diatas, menunjukan bahwa modal awal dan pengembangannya berdasarkan dari modal sendiri sebanyak 9 pengrajin genteng, dan 6 pengrajin genteng memanfaatkan pinjaman perbankan. Fasilitas perbankan sebagai penyalur dana, banyak pengrajin genteng yang belum memanfaatkannya dengan berbagai alasan seperti yang di katakan salah satu responden yaitu bapak Edi:

“ Saya tidak meminjam perbankan untuk mengembangkan usaha saya karena syarat dan proses peminjaman berbelit-belit, jaminannya harus kuat dan bunga pinjaman yang diberikan tinggi dan saya lebih suka meminjam

<sup>58</sup>Dian, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

kepada keluarga, selain itu usaha saya pendapatannya tidak bisa stabil, maka dari itu takut untuk meminjam”<sup>59</sup>

Masalah keterbatasan dalam meningkatkan modal menyebabkan industri pengrajin genteng mengalami kesulitan dalam meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan, hal ini menunjukkan keterbatasan modal pengrajin genteng dalam mengembangkan usahanya.

#### **d. Produksi**

Fungsi produksi suatu bisnis mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Dalam proses produksi pengrajin genteng di Desa Jatirenggo masih menggunakan peralatan yang sederhana yaitu seperti mesin giling tanah, mesin cetak genteng, cangkul, dan penampakan genteng.<sup>60</sup> Secara umum Proses Pembuatan Genteng di Desa Jatirenggo sebagai berikut:

##### **1) Penggalian Tanah liat**

Proses pembuatan genteng diawali dengan pengolahan bahan mentah berupa tanah. Bagian lapisan dari tanah yang digunakan untuk pembuatan genteng adalah bagian bawah bunga tanah kurang lebih kedalaman 25 cm dari permukaan tanah.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup>Apri, Wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>60</sup>Supri, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>61</sup>Dedi, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

## 2) Pengolahan tanah liat

Setelah didapatkan tanah liat, proses selanjutnya adalah penggilingan. Proses penggilingan dilakukan dengan cara memasukan tanah liat ke dalam mesin penggiling tanah atau lebih dikenal dengan nama molen, pada proses ini juga ditambahkan sedikit pasir laut. Tujuan penambahan pasir laut adalah supaya tanah tidak terlalu lembek sehingga mempermudah proses penggilingan. Output penggilingan berupa kotak-kotak tanah liat ini bisa dinamakan keweh.<sup>62</sup>

## 3) Pencetakan Genteng Proses

Tahap ketiga adalah pencetakan genteng. Pencetakan genteng dilakukan dengan cara memasukan keweh kedalam mesin cetak berupa mesin pres ukir. Sebelum dimasukkan, pipihkan dulu keweh dengan cara dipukul-pukul dengan kayu atau biasa dikenal dengan gebleg. Proses selanjutnya adalah perapihan dimana bagian tepi genteng diratakan dan dibersihkan dari sisa-sisa tanah liat yang masih menempel akibat proses pengepresan.<sup>63</sup>

## 4) Pengeringan

Ada beberapa tahap yang harus dilalui dalam proses pengeringan genteng. Pertama adalah proses pengeringan dengan cara diangin-anginkan, dimana genteng hasil pengepresan diletakkan di dalam rak dalam waktu 2 hari. Proses pengeringan selanjutnya adalah

---

<sup>62</sup>Hanafi, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>63</sup>Sugeng, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018



pengeringan dengan menggunakan sinar matahari. Pengeringan ini dilakukan dengan cara menjemur genteng secara langsung di bawah terik matahari selama kurang lebih 6 jam. Pengeringan ketiga selanjutnya berlangsung selama 2 hari atau 48 jam. Pengeringan dilakukan dengan cara memasukan genteng kedalam tungku kemudian dipanaskan dengan menggunakan bahan bakar berupa kayu. Pengeringan ini merupakan pengeringan tahap akhir. Pengeringan ini juga sebagai pra pembakaran. Proses selanjutnya adalah pembakaran.<sup>64</sup>

## **2. Faktor Lingkungan Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal merupakan analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengetahui apa saja yang mempengaruhi perusahaan dari lingkungan luar seperti peluang dan ancaman.<sup>65</sup> Menganalisis faktor eksternal perusahaan, harus mengetahui informasi tentang faktor-faktor seperti budaya, ekonomi lingkungan, pemerintah, teknologi dan kompetitif.

### **a. Ekonomi**

Faktor ekonomi merupakan faktor yang sangat penting dan berpengaruh pada kelangsungan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo. Faktor Ekonomi mempengaruhi berbagai faktor strategis pengrajin Genteng ini. Peningkatan jumlah penduduk khususnya di Kabupaten Pringsewu juga turut

---

<sup>64</sup>Egit, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>65</sup>Kharizma Affan Fharist, *Op, Cit*, h. 61

berpengaruh terhadap permintaan genteng. Pertumbuhan penduduk disuatu otomatis akan meningkatkan tingkat konsumsi. Jangkauan pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo ini masih dalam kawasan Kabupaten Pringsewu dan sekitarnya. Oleh karena itu, jumlah penduduk Kabupaten Pringsewu yang meningkat akan menjadi peluang bagi usaha pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo.<sup>66</sup> Berikut ini jumlah penduduk Kabupaten Pringsewu berdasarkan jenis kelamin yaitu :

**Tabel 3.3**  
**Peningkatan Jumlah Penduduk Kabupaten Pringsewu Berdasarkan**  
**Jenis Kelamin Tahun 2017**

<b>Tahun</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Sex ratio</b>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2012	181.489	176.065	357.554	103.10
2013	187.982	177.387	365.336	105.97
2014	190.702	178.634	369.336	106.71
2015	189.954	180.203	370.157	105.41
2016	194.497	184.193	379.190	105.31

Sumber: BPS Kabupaten Pringsewu<sup>67</sup>

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa peningkatan jumlah penduduk di Kabupaten Pringsewu terjadi setiap tahun. Hal ini menjadi peluang tidak hanya untuk pengrajin Genteng, tetapi juga usaha-usaha pengrajin lainnya. Karna dengan meingkatkannya jumlah penduduk, maka meningkat pula tingkat konsumsi masyarakat. Selain pertumbuhan penduduk,

---

<sup>66</sup>Edi, wawancara dengan penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>67</sup> BPS Kabupaten Pringsewu, “ *Peningkatan Jumlah Penduduk Kabupaten Pringsewu berdasarkan Jenis Kelamin*”,2017

peningkatan pendapatan masyarakat Kabupaten Pringsewu juga dapat menjadi peluang karna tingkat pendapat dari setiap individu yang tinggi akan menunjukkan daya beli masyarakat yang semakin meningkat dan hal tersebut akan mendorong pertumbuhan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.

#### **b. Sosial, Budaya, dan Lingkungan**

Perubahan yang terjadi pada sosial, budaya, dan lingkungan sangat berpengaruh produk, pasar, dan konsumen. Para pengrajin Desa Jatirenggo harus jeli terhadap perubahan ini untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi ancaman yang muncul. Berdasarkan lingkungannya, pembuatan Genteng cocok dibuat di Desa Jatirenggo, walaupun belum banyak masyarakat Desa Jatirenggo yang menjadi pengrajin genteng ini. Selain itu, perubahan cuaca yang tak menentu dan ekstrim juga mempengaruhi pembuatan genteng.<sup>68</sup>

#### **c. Pemerintah**

Salah satu faktor penting dalam menjalankan usaha khususnya usaha pengrajin genteng yaitu dengan Pemerintah. Kebijakan serta aturan yang dikeluarkan pemerintah agar sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha dan kinerja pengrajin di Desa Jatirenggo. Namun demikian, dari hasil wawancara diketahui bahwa pemerintah setempat belum berperan secara aktif dalam membantu mengembang usaha-usaha pengrajin yang

---

<sup>68</sup>Purwanto, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

ada di Daerah Kabupaten Pringsewu, khususnya para pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo.<sup>69</sup>

#### **d. Teknologi**

Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan lebih modern. Di Desa Jatirenggo, para pengrajin genteng sudah menggunakan peralatan modern dan mampu bersaing di dunia usaha serta pemasarannya sudah melalui internet.<sup>70</sup>

#### **e. Kompetitif**

Dalam pemerintah kegiatan usahanya, para pengrajin tidak terlepas dari para pesaing. Daya saing yang kompetitif dapat memberikan kekuatan bagi suatu usaha bersaing kuat dengan usaha lainnya. Berdasarkan kekuatan kompetitif, dalam teori menurut Porter, diacu dalam David (2010) ada empat kekuatan persaingan dalam industri. Empat kekuatan tersebut yaitu:<sup>71</sup>

##### **1) Persaingan Dalam Industri**

Persaingan antar perusahaan biasanya merupakan yang paling hebat dari keempat kekuatan kompetitif. Strategi yang dijalankan oleh perusahaan dapat berhasil hanya sejauh ia menghasilkan keunggulan kompetitif atas strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Usaha Genteng antar sesama produsen genteng. Persaingan disini dalam hal

---

<sup>69</sup>Agus, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>70</sup>Nando, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>71</sup>Dian, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

kualitas genteng dan harga genteng yang ditawarkan oleh pesaing pada konsumen.<sup>72</sup>

## 2) Ancaman Pendatang Baru

Bila dalam suatu industri, perusahaan baru dapat dengan mudah masuk kesuatu industri tertentu, intensitas persaingan antar perusahaan akan meningkat.

## 3) Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok mempengaruhi intensitas persaingan di suatu industri, khususnya jika terdapat jumlah besar pemasok, atau ketika biaya peralihan ke bahan baku lain yang sangat tinggi. Pemasok bisa menjadi sebuah ancaman sebab pemasok dapat menaikkan harga produknya dan akan mempengaruhi biaya dan kegiatan usaha dan kegiatan usaha yang mengambil pasokan tersebut. Daya tawar pemasok tidak menjadi halangan bagi para pengrajin Desa Jatirenggo karna telah mampu memproduksi genteng.

## 4) Daya Tawar Konsumen

Pembeli akan selalu berusaha mendapat produk dengan kualitas baik dengan harga murah. Sikap pembeli semacam ini berlaku universal dan memainkan peran yang cukup menentukan bagi sebuah perusahaan.

Konsumen dari pengrajin Genteng di Desa Jatirenggo.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup>Edi, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

<sup>73</sup>Agus, wawancara dengan Penulis, Jatirenggo, 3 Maret 2018

### 3. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Usaha

Identifikasi faktor-faktor internal di gunakan untuk menyusun dan mengetahui kelemahan serta kekuatan dari suatu usaha. Aspek-aspek yang ditinjau dalam mengidentifikasi faktor internal meliputi manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, dan produksi/oprasi. Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan bagi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yaitu:

#### a. Hubungan Baik Antar Pengrajin Genteng

Hubungan kekeluargaan antar pengrajin genteng satu dengan pengrajin genteng lainnya merupakan salah satu kekutan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo. Dengan terjalinnya hubungan baik ini para pengrajin genteng dapat saling membantu untuk mengembangkan usaha pengrajin genteng yang akan meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi para pengrajin genteng.

#### b. Memiliki Kualitas Genteng yang Lebih Baik

Genteng yang dihasilkan oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo memiliki kualitas yang cukup baik. Dalam setiap kegiatan pencetakan para pengrajin genteng akan mendapatkan genteng yang berkualitas baik. Akan tetapi, tidak jarang juga pengrajin mengalami kerugian karna genteng yang di hasilkan pada waktu tertentu tidak memiliki kualitas yang baik. Hal ini disebabkan karna seringnya terjadi perubahan cuaca yang ekstrim.

c. Promosi Melalui Media Internet

Promosi merupakan salah satu hal penting bagi pemasaran suatu produk. Promosi melalui media internet yang dilakukan oleh pengrajin genteng di Jatirenggo merupakan kekuatan yang di memilikinya walaupun tidak semua pengrajin dapat menggunakan metode ini. Promosi produk lewat internet merupakan promosi yang dapat menjangkau konsumen secara luas.

Faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan usaha pengrajin genteng di desa Jatirenggo yaitu:

a. Program Perencanaan dan Sistem Keuangan yang Tidak Tertulis

Kelemahan yang dimiliki oleh usaha pengrajin genteng di Jatirenggo yaitu belum adanya bukti secara tertulis program-program rencana usaha untuk kedepannya. Program-program ini masih sebatas pembicaraan dan belum ditulis sebagai target-target yang ingin dicapai. Selain itu, pencatatan data seperti hasil penjualan hasil panen masih sederhana. Pencatatan ini hanya sebatas pemasukan yang diperoleh dari hasil penjualan genteng. Pencatatan ini harus lebih detail dan rapi seperti biaya yang dikeluarkan saat produksi dan biaya lain sehingga dapat diketahui pasti perhitungan keuntungan.

b. Keterbatasan modal usaha dan lahan

Modal merupakan unsur penting dalam kelangsungan suatu usaha. Modal yang digunakan dalam pengrajin genteng ini biasanya berasal dari modal pribadi pengrajin. Dengan asal modal pengrajin genteng dari diri pengrajin

sendiri, menyebabkan pengrajin mengalami kurangan dan keterbatasan modal dalam menjalankan usahanya. Para pengrajin juga berharap bahwa ada bantuan modal untuk tambahan usahanya.

#### **4. Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)**

Identifikasi faktor-faktor eksternal digunakan untuk menyusun dan mengetahui peluang dan ancaman suatu usaha. Aspek-aspek yang ditinjau dalam mengidentifikasi faktor eksternal meliputi ekonomi, sosial, budaya, dan lingkungan. Pemerintahan, teknologi dan kompetitif. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi usaha pengrajin genteng yaitu:

##### **a. Pertumbuhan Masyarakat**

Pertumbuhan penduduk di suatu tempat otomatis akan meningkatkan tingkat konsumsi. Pertumbuhan penduduk yang meningkat di kabupaten Pringsewu menjadikan peluang bagi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.

##### **b. Peningkatan Pendapatan Masyarakat**

Pendapatan yang meningkat pada setiap masyarakat khususnya sekitar Desa Jatirenggo akan meningkatkan juga daya beli masyarakat tersebut. Hal tersebut dapat menjadi peluang bagi para pengrajin genteng dengan lebih banyak menarik konsumen untuk dapat meningkatkan keuntungan yang didapat.



c. Permintaan Genteng yang Tinggi

Permintaan genteng yang tinggi ini merupakan suatu peluang yang dimiliki pengusaha di bidang pengrajin genteng. Permintaan yang tinggi ini ditandai dengan kapasitas permintaan yang melebihi produksi. Permintaan genteng banyak berasal dari konsumen.

d. Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi yang berkembang saat ini merupakan peluang yang dimiliki oleh pengrajin dalam menjalankan usahanya. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dapat dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran dan promosi produk. Dengan adanya teknologi, maka kegiatan usaha dapat lebih efisien dan dapat meningkatkan produktivitas serta keuntungan yang didapat.

e. Sulitnya Masuk Dalam Industri Pengrajin Genteng

Peluang yang terakhir yaitu sulitnya pendatang baru untuk masuk dalam persaingan industri pengrajin genteng. Kebutuhan modal yang besar menjadikan kendala dalam memasuki industri ini.

Faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yaitu :

a. Harga tidak stabil

Tidak setabilnya harga genteng di pengrajin dapat menjadi ancaman bagi pengrajin genteng. Jika harga turun maka akan merugikan pengrajin karena keuntungan atau omset yang didapat tidak sesuai dengan pengeluaran.

b. Perubahan cuaca yang ekstrim

Cuaca yang sering berubah-ubah menyebabkan proses pengeringan genteng jadi terhambat akibatnya pengrajin genteng mengalami kerugian dalam proses produksi.

c. Mudah dalam mendapat produk substitusi

Kemudahan dalam memperoleh produk substitusi merupakan suatu ancaman dalam menjalankan suatu usaha. Produk substitusi genteng yaitu berasal dari jenis genteng yang lain yang memiliki harga lebih terjangkau. produk substitusi genteng yaitu antara lain seperti Asbes, Baja ringan, Spandek dll.

d. Prilaku kompetitif pesaing

Maksud ancaman yang terjadi karena perilaku kompetitif pesaing yaitu dalam hal harga yang diterapkan dalam menjual genteng. Pesaing memiliki lahan serta produktivitas yang tinggi dapat menjual dengan harga yang berbeda, sehingga para pelanggan lebih tertarik membeli. Perilaku kompetitif ini juga ditandai dengan persaingan dalam hal promosi produk pada konsumen.

## **BAB IV**

### **HASIL PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo berdasarkan faktor lingkungan internal dan eksternal**

Strategi yang digunakan dalam faktor internal adalah strategi Intensif strategi ini memerlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

##### **1. Internal**

Di dalam faktor internal ada beberapa faktor diantaranya:

##### **a. Manajemen**

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan suatu organisasi dengan cara bekerja dalam team. Terdapat tiga tahap utama dalam proses manajemen usaha yaitu yang pertama membuat perencanaan (Planing). Selayaknya sebuah usaha, usaha pengrajin juga membutuhkan perencanaan yang matang dan tersusun rapi serta tercatat. Perencanaan yang dilakukan oleh pengrajin belum tersusun dengan baik dan belum dilakukan secara tertulis, sehingga menjadikan target yang ditetapkan belum terukur dengan jelas dan terarah, seharusnya pengrajin mencatat semua planing-planing yang akan dilakukan selanjutnya agar target pengrajin dapat tercapai dengan hasil yang memuaskan. Selanjutnya proses pelaksanaan usaha, proses pelaksanaan usaha di Desa Jatirenggo kecamatan Pringsewu Kabupaten

Pringsewu tidak menjalankan proses pelaksanaan usaha sesuai dengan perencanaan karena proses pelaksanaan itu sendiri belum maksimal. Seharusnya pengrajin genteng di Desa Jatirenggo melaksanakan proses usaha dengan tekun agar target yang sudah di angan-angan dapat tercapai. Dan proses pengawasan terhadap pekerja pengrajin genteng agar oprasi atau pembuatan genteng dapat diawasi dan dapat berjalan dengan mulus sesuai yang sudah di rencanakan.

b. Pemasaran

Pemasaran dapat dideskripsikan sebagai proses pendefinisian, pengantisipasian, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan prosuk dan jasa. Ada 4 tahap dalam proses pemasaran yang pertama analisis konsumen di Desa Jatirenggo harus selalu berusaha menciptakan genteng yang sesuai keinginan konsumen agar konsumen puas dengan hasil genteng-genteng yang mereka pakai seperti genteng yg kokoh tidak mudah bocor dan lain sebagainya, Penjualan produk pengrajin genteng seharusnya menjual genteng dengan jumlah yang banyak agar konsumen ketika membeli genteng pengrajin tidak kehabisan stok genteng, Penetapan harga yang di lakukan pengrajin sesuai dengan kualitas genteng yang akan di beli oleh konsumen dan menetapkan harga harus bernegosiasi, Riset pencatatan pengrajin harus selalu di catat agar pengrajin tahu berapa produk yang sudah terjual sampai saat ini dan mengetahui keuntungan dan kerugian setiap bulannya.

c. Keuangan

Keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi. Modal yang didapat oleh pengrajin genteng dalam menjalankan usahanya yaitu kebanyakan berasal dari perorangan masing-masing atau keluarga dan beberapa memijam kepada perbankan, tapi tidak semua pengrajin mau meminjam uang kepada bank karna persyaratannya ribet dan bunga yang tinggi, seharusnya pengrajin jika tidak memiliki modal yang cukup harusnya memberanikan diri menerima resiko untuk meminjam uang di bank, semua resiko dapat di selesaikan dengan tekun dalam berusaha misalkan menambah pemasok genteng, menjualkan genteng melalui media internet dan lain sbagainya.

d. Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan/menghasilkan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen). Di desa Jatirenggo masih menggunakan peralatan sederhana seharusnya pengrajin genteng ketika ada modal lebih atau keuntungan yang banyak dapat membeli alat-alat yang lebi modern agar dapat membantu memproduksi genteng dengan mudah dan cepat.

Desa Jatirenggo adalah desa yang memiliki ketersediaan lahan yang cukup luas dengan tingkat kesuburan yang tinggi. Dengan demikian desa Jatirenggo sangat berpotensi untuk mengembangkan usaha pengrajin genteng dengan sebagai macam komoditas. Saat ini komoditi unggulan di desa Jatirenggo adalah pengrajin bata dan mayoritas pengrajin di desa Jatirenggo adalah pengrajin bata. Selain bata, terdapat komoditi lain dikembangkan di desa ini yaitu pengrajin genteng. Namun di bandingkan dengan pengrajin bata, pengrajin genteng masih relatif kecil.

Usaha pengrajin genteng merupakan usaha yang cukup lama di mana keseluruhan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo ada 150 pengrajin genteng yang telah dapat berkembang baik secara maksimal maupun minimal. Dari 150 usaha tersebut, setiap usaha memiliki kekuatan serta kelemahan yang berbeda-beda dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal yang juga berbeda. Kekuatan ini dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo ialah antara lain para pengrajin memiliki hubungan yang berjalan dengan baik, menghasilkan kualitas produk yang bagus, beberapa pengrajin sudah melakukan pemasaran melalui internet, membeli bahan tanah dari sekitar kecamatan Pringsewu. Serta yang merupakan kelemahan dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo ialah pengetahuan yang kurang kompeten, keterbatasan modal, terbatas jangkauan pemasaran, dan peralatan yang sederhana.

Selain kelemahan dan kekuatan, mengidentifikasi peluang usaha juga perlu dilakukan agar dapat di manfaatkan untuk memajukan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yaitu diantaranya pertumbuhan penduduk, tingkat ekonomi penduduk, permintaan akan genteng yang cenderung akan meningkat, pengembangan teknologi, serta sulitnya masuk dalam industri pengrajin genteng karena untuk mengembangkan pengrajin genteng, pengrajin harus memiliki modal yang cukup besar. Dan ancaman bagi usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo ialah bersaing dengan pengrajin asbes, bajaringan, spandek, perubahan cuaca yang ekstrim, harga yang tidak stabil, dan perilaku kompetitif.

Berkenaan dengan beberapa kelemahan dari sebagian usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo, kurangnya pengetahuan dan wawasan dari pengrajin yang menjadi penyebab utama berhambatnya proses pengembangan usaha pengrajin genteng. Seperti yang kita tahu, pengetahuan dan wawasan yang dimiliki pengrajin merupakan faktor yang penting bagi keberhasilan suatu kegiatan usaha pengrajin. Pengrajin genteng yang berwawasan tinggi akan dapat memanfaatkan berbagai faktor produksi yang ada untuk digunakan secara efektif dan efisien. Dan kemajuan teknologi dapat menjadi peluang bagi pengrajin yang akan memberikan keuntungan secara ekonomi jika teknologi tersebut diterapkan, seperti munculnya peralatan-peralatan baru yang lebih modern untuk memudahkan usaha pengrajin dalam proses kegiatan

produksi serta kemajuan internet yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana sebagai memperluasjangkauan pemasaran produk.

Pandangan Islam mengenai pengetahuan, wawasan serta kemampuan dalam bekerja haruslah terdapat setiap muslim. Seperti nilai-nilai yang diajarkan dalam islam bahwasanya seorang muslim wajib mempelajari hukum-hukum syariah yang berkaitan dengan aktifitas perekonomian agar ia dapat mengetahui apa yang benar dan apa yang salah, sehingga suatu usaha dapat berjalan dengan lancar, dan mendapatkan hasil yang halal. Sesuai dengan ayat Al-Qur'an yang artinya:

Artinya. “Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akal nya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”

Ayat diatas menegaskan bahwa Allah SWT melarang memberikan wewenang kepada orang-orang yang lemah akal nya dalam mengelola keuangan yang menjadikan sebagai pokok kehidupan setiap manusia. Artinya, wewenang dalam mengelola usaha pengrajin sebagai salah satu sumber keuangan bagi sebagian besar masyarakat haruslah siberikan kepada orang-orang yang memiliki pengetahuan dan kemampuan tinggi. Agar usaha pengrajin genteng tersebut dapat berjalan dengan lancar dan



dapat mencapai tujuannya yaitu memberikan manfaat tidak hanya selaku usaha tetapi juga memberikan manfaat untuk masyarakat luas.

Untuk dapat merealisasikan tujuan tersebut, maka segala unsur kegiatan dalam usaha pengrajin harus dikelola dengan cara yang benar dan tepat, khususnya dalam mengelola lahan pengrajin karena lahan juga merupakan faktor penentu dalam keberhasilan suatu kegiatan usaha pengrajin genteng. Hal ini adalah benar, karena lahan yang dimiliki pengrajin tidak hanya dihubungkan dengan kegiatan produksi, tetapi juga mempunyai hubungan erat dengan kelembagaan, dan juga kepemilikan lahan mempunyai hubungan dengan kekuasaan baik di tingkat lokal maupun ditingkat yang lebih tinggi. Dengan demikian, pemilik lahan yang luas membuat usaha pengrajin dapat menguasai pasar karena lahan yang luas akan menghasilkan produk dalam jumlah yang lebih besar sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen yang cenderung meningkat.

## **2. Eksternal**

Di dalam faktor Eksternal ada beberapa faktor diantaranya:

### **a. Ekonomi**

Ekonomi adalah ialah salah satu ilmu sosial yang mempelajari aktifitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi terhadap barang dan jasa. Peningkatan penduduk di Pringsewu dapat menjadi peluang bagi pengrajin genteng agar terus memperbanyak

hasil produksi genteng karna makin banyak penduduk makin banyak juga permintaan akan produksi genteng.

b. Sosial, Budaya, dan Lingkungan

Sosial adalah suatu cara tentang bagaimana para individu saling berhubungan satu sama lain. Budaya adalah suatu cara hidup yang berkembang dan dimiliki bersama oleh sebuah kelompok orang yang diwariskan dari generasi ke generasi. Dan Lingkungan adalah kombinasi antara kondisi fisik yang mencakup keadaan sumber daya alam seperti tanah, air, energi surya, mineral, serta flora maupun fauna yang tumbuh diatas tanah maupun di dalam lautan dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan manusia seperti keputusan bagaimana menggunakan lingkungan fisik tersebut. Para pengrajin genteng di Desa Jatirenggo harus jeli terhadap perubahan ini untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi ancaman yang muncul, berdasarkan lingkungannya pembuatan genteng cocok dibuat di Desa Jatirenggo, selain itu cuaca yang sering berubah dan ekstrim mempengaruhi pembuatan genteng maka dari itu pengrajin genteng harus dapat membuat genteng di saat cuaca yang bersahabat atau panas pembuatan genteng harus meningkat karna cuaca tidak menentu setiap harinya.

c. Pemerintah

Pemerintah adalah organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang di wilayah

tertentu. Pemerintah belum berperan aktif dalam mengembangkan usaha-usaha pengrajin di daerah Kabupaten Pringsewu , khususnya para pengrajin di Desa Jatirenggo, seharusnya pemerintah berperan aktif karna salah satu faktor penting dalam menjalankan usaha pengrajin yaitu pemerintah, kebijakan serta aturan pemerintah sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo.

d. Teknologi

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan modern. Di Desa Jatirenggo, para pengrajin genteng harusnya menggunakan peralatan modern dan mampu bersaing di dunia usaha serta pemasarannya sudah melalui internet dalam memasarkan prosuk genteng agar mampu bersaing dengan pengrajin yang lebih modern seperti pengrajin asbes, bajaringan dan lain sebagainya.

e. Kompetitif

Kompetitif adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja

Permintaan akan genteng di kabupaten pringsewu cenderung meningkat baik pada pelanggan maupun non pelanggan. Namun sayangnya, produsen akan genteng di wilayah kabupaten pringsewu masih relatif kecil. Terbatasnya lahan membuat pengrajin di Desa Jatirenggo tidak dapat

memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat. Karena para pengrajin tidak dapat menghasilkan produksi genteng dengan jumlah yang besar. Akibatnya, sering terjadi konsumen lebih memilih untuk membeli genteng kepada pengrajin yang memiliki produktifitas yang besar sehingga dapat memenuhi permintaan pasar secara keseluruhan.

Permasalahan tentang lahan tidak hanya di rasakan oleh pengrajin kecil. Tetapi juga menjadi permasalahan untuk kabupaten Pringsewu. Seperti yang sudah di jelaskan, perkembangan pembangunan yang pesat menyebabkan banyaknya lahan pengrajin genteng yang di ahli fungsikan menjadi sarana umum. Ditambah lagi dengan luas wilayah kabupaten Pringsewu yang sempit serta pertumbuhan penduduk yang terus meningkat membuat lahan pengrajin genteng di kabupaten Pringsewu semakin kritis.

Selain itu, masalah lain yang juga menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah ialah minimnya infrastruktur penunjang usaha pengrajin genteng. Pembangunan infrastruktur adalah suatu usaha pertumbuhan dan perubahan yang dilakukan secara berencana dan membangun prasarana atau segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggarakannya suatu proses pembangunan.

## **B. Strategi Pengembangan Usaha dengan analisis SWOT pada Pengrajin Genteng Di Desa Jatirenggo**

Sebuah perencanaan strategi adalah gambaran kegiatan atau program kerja perusahaan atau wirausaha kedepan. Melalui program-program yang

telah ditentukan sebagai upaya untuk menggapai tujuan bersama. Untuk menggapai tujuan tentunya dibutuhkan perencanaan strategis yang mampu mawadahi jalannya usaha sesuai dengan situasi dan kondisi. Untuk itu tanpa strategi yang mumpuni, maka sebuah perencanaan tidak akan berpengaruh apa-apa dalam implementasi kerja di lapangan. Serta dibutuhkan formulasi yang jitu sebagai stimulus bagi jalannya perencanaan strategi yang telah disusun. Seperti halnya pengrajin genteng di Desa Jatirenggo, para pengrajin harus mampu menyusun strategi sesuai dengan situasi dan kondisi lingkungan sekitar usaha agar dapat tercapai usaha yang tumbuh dan berkembang.

Strategi yang dapat diterapkan pada posisi tumbuh dan berkembang adalah tumbuh (*growth*) dan kembangan (*build*). Untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset dan keuntungan strategi yang sesuai untuk diterapkan ialah yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) dimana strategi ini dilakukan untuk meningkatkan posisi pesaingan serta dalam mencapai usaha yang berkembang di butuhkan strategi yang bersifat dferensiasi. Menurut porter, strategi diferensiasi ialah strategi yang dilakukan dengan tujuan untuk membuat produk atau jasa yang dianggap unik dan untuk menarik minat konsumen. Hal tersebut juga di terangkan dalam teori ekonomi kreatif yaitu sebuah konsep di era ekonomi baru yang mengintensifkan informasi dan kreativitas dengan mengandalkan ide serta pengetahuan dari sumber daya

manusia sebagai faktor produksi utama. Konsep ini biasanya akan didukung dengan keberadaan industri kreatif yang menjadi pengejawanan tahannya.

Selaras dengan itu, genteng adalah salah satu hasil pengrajin yang mudah hancur jika memproduksi tanah liat atau memilih tanah liat yang tidak benar. Kebanyakan pengrajin akan mengolah kembali atau membeli tanah yang baru agar hasil genteng sempurna. Hal ini pasti akan merugikan para penjual. Dengan menerapkan ekonomi kreatif maka akan mengurangi ancaman kerugian baik pengrajin atau konsumen. Genteng yang telah jadi sejatinya dapat di gunakan menjadi atap rumah yang kokoh.

Berikut adalah alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan situasi, kondisi serta kebutuhan dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yaitu:

**Tabel 4.1.**  
**Analisis SWOT**

	<b>KEKUATAN (S)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hubungan baik antar pengrajin</li> <li>2. Kualitas produk yang baik</li> <li>3. Promosi melalui media internet</li> <li>4. Kesuburan tanah</li> </ol>	<b>KELEMAHAN (W)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Program manajemen yang tidak tertulis</li> <li>2. Jaringan pemasaran yang terbatas</li> <li>3. Keterbatasan modal usaha</li> <li>4. Peralatan pengrajin yang masih sederhana</li> </ol>
<b>PELUANG (O)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pertumbuhan masyarakat</li> </ol>	<b>STRATEGI S-O</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjalin kerjasama dengan sesama</li> </ol>	<b>STRATEGI W-O</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbaiki manajemen untuk</li> </ol>

2. Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat 3. Permintaan akan genteng yang tinggi 4. Perkembangan teknologi 5. Sulitnya masuk dalam industri usaha pengrajin genteng	pengrajin genteng 2. Meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan baru 3. Meningkatkan promosi dengan membuat iklan di internet 4. Mengoptimalkan kegiatan produksi dengan alat-alat modern	mengatasi SDM 2. Mulai menawarkan produk ke konsumen 3. Meningkatkan modal usaha 4. Memperbaharui alat-alat baik produksi, dan manajemen 5. Meningkatkan infrastruktur untuk menunjang keberhasilan usaha pengrajin genteng
<b>ANCAMAN (T)</b> 1. Harga tidak stabil 2. Perubahan cuaca yang ekstrim 3. Mudah dalam mendapat produk substitusi 4. Prilaku kompetitif pesaing	<b>STRATEGI S-T</b> 1. Menjalin kesepakatan soal harga antar pengrajin 2. Mengoptimalkan kegiatan produksi pengrajin genteng 3. Menjaga kontinuitas produksi 4. Membuat genteng yang lebih baik untuk menghasilkan produk kualitas agar meningkatkan daya saing	<b>STRATEGI W-T</b> 1. Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam menguatkan modal serta meningkatnya sarana penunjang usaha 2. Menggunakan media internet untuk menganalisis pasar

Dari gambar di atas, dapat dijelaskan bahwa :

#### 1. Strategi S-O

Kolom strategi S-O adalah yang menggunakan kekuatan dengan mengambil keuntungan peluang yang ada. Strategi S-O diantaranya yaitu

mempertahankan dan meningkatkan mutu produk untuk menarik pelanggan potensial. Mutu produk yang sudah baik harus terus ditingkatkan dengan penambahan inovasi produk sehingga terus dapat memenuhi referensi konsumen yang akan dapat meningkatkan daya saing usaha. Serta menjalin kerja sama antar pengrajin genteng dimana pertumbuhan penduduk yang tinggi akan menyebabkan munculnya para pengusaha-pengusaha baru.

Selain itu, kegiatan pemasaran diperluas dengan cara meraih pasar diluar kabupaten pringsewu yang juga berpotensi untuk meningkatkan penjualan. Sejalan dengan masih tingginya permintaan pasar akan genteng. Sedangkan dari segi teknologi, penggunaan media internet untuk proses pemasaran yang telah dilakukan juga harus lebih dioptimalkan lagi, dengan memperluas jangkauan-jangkauan pemasaran yang sudah ada sebelumnya. Tidak hanya untuk proses pemasaran, kemajuan teknologi juga dapat dimanfaatkan untuk proses produksi secara efektif dan efesien.

## 2. Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan usaha dengan memanfaatkan peluang yang ada. Beberapa strategi W-O yang dihasilkan yaitu mengikuti pelatihan untuk meningkatkan profesionalisme. Sumber daya manusia yang memerlukan pembenahan serius meliputi peningkatan kualitas sumber daya manusia dari segi tingkat pengetahuan, keterampilan, dan sikap profesionalisme. Untuk bagian pemasaran strategi



yang perlu diterapkan ialah menawarkan produk kepada pelaku usaha agroindustri atau kepada konsumen sehingga jangkauan pemasaran genteng akan lebih luas. Selain itu, dengan terus berkembangnya kemajuan teknologi, banyak diciptakan alat-alat baru untuk usaha pengrajin genteng yang lebih modern dan lebih memudahkan proses kegiatan pencetakan genteng oleh pengrajin. Oleh karena itu, para pengrajin genteng harus dapat memanfaatkan hal itu untuk lebih mengembangkan usahanya.

Strategi terakhir yang juga perlu diterapkan oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo ialah memanfaatkan atau mengikuti lembaga-lembaga keuangan atau organisasi yang menyediakan fasilitas pinjaman modal usaha akan sangat membantu beberapa pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yang mengalami keterbatasan modal untuk mengembangkan usahanya dengan menambah jumlah produksi sesuai permintaan konsumen atau menambah peralatan-peralatan pengrajin genteng yang lebih modern agar proses kegiatan usaha pengrajin akan lebih maksimal. Serta perlu adanya kerjasama antar pengrajin dan pemerintah atau lembaga terkait untuk dapat membantu pengrajin dalam meningkatkan infrastruktur yang ada guna menunjang proses pengembangan usaha genteng.

### 3. Strategi S-T

Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki usaha.

Beberapa strategi adalah menggunakan bahan tanah yang berkualitas agar dapat menghasilkan genteng yang bermutu tinggi untuk meningkatkan daya saing dan produk substitusi.

Strategi lain yaitu meningkatkan pengawasan atau kontrol dalam proses pembuatan genteng. Hal ini sangat penting dilakukan, mengingat tidak semua tanah dapat menjadi bahan produksi genteng sehingga membuat hasil produk tidak memiliki kualitas yang bagus sehingga layak untuk dijual. Selain itu, pengawasan ini juga dilakukan untuk menghindari ancaman dari perubahan cuaca yang tidak menentu. Serta perlu adanya kesepakatan harga antar pengrajin genteng agar tidak menjadi ketimpangan.

#### 4. Strategi W-T

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Selain itu pengrajin juga harus memperbaiki manajemen untuk kelemahan sumber daya usaha. Perencanaan sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha agar lebih terarah dan dapat mencapai tujuannya dengan tepat. Oleh karena itu pengrajin harus menyusun perencanaan usaha dengan jelas, baik jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang yang dapat dimulai dengan merumuskan visi, misi dan tujuan perusahaan.

Strategi prioritas dan program kegiatan berdasarkan arsitektur strategi menunjukan bahwa semua strategi hasil analisis SWOT dapat diimplementasikan, hanya saja ada perbedaan waktu dalam pelaksanaannya.

Strategi yang dilakukan didasarkan pada prioritas waktu dalam proses pengerjaannya secara bertahap akan membuat tujuan pengrajin bisa tercapai sehingga usaha pengrajin genteng bisa berkembang menjadi usaha yang besar yang memberikan dampak positif tidak hanya bagi pengrajin tapi juga perkembangan pendapatan ekonomi Kabupaten Pringsewu khususnya Desa Jatirenggo. Selain itu, dengan menerapkan strategi diatas diharapkan akan mengurangi ketimpangan pendapatan yang terjadi diantara pengrajin genteng di Desa Jatirenggo. Karena keberlanjutan perkembangan ekonomi di Desa Jatirenggo sangat tergantung pada rendahnya tingkat ketimpangan karena tingkat ketimpangan yang tinggi akan menghambat perekonomian yang kan menurunkan partisipasi masyarakat dan melemahkan kohesi sosial.

Pada dasarnya bisnis setiap bisnis dalam memasarkan produknya dianggap sebagai media usaha yang bersifat material untuk mencapai tujuannya yaitu dengan meningkatkan pendapatan perusahaan. Salah satu usaha yang harus dilakukan oleh perusahaan harus mampu meningkatkan pendapatannya yaitu harus meningkatkan pengembangan usaha tersebut. Oleh karena itu para pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu dalam mencapai tujuannya yaitu:

a. Produk

Produk adalah objek yang paling vital yang mempengaruhi keberhasilan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap aktifitas oprasional. Produk itu sendiri memiliki sifat dan

karakteristik yang amat beragam dan sering diburu oleh konsumen.

Produk yang dijual oleh para pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu yaitu genteng. Genteng yang dijual oleh pengrajin berkualitas bagus.

Produk yang dijual termasuk kedalam jenis produk yang halal, yang tidak memiliki keraguan pada umumnya, sebagaimana yang terdapat dalam Al-Qur'an surat Al-maidah ayat 3 yang mengatakan bahwa tidak boleh menjual produk yang tidak halal.

Sebagian besar pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu bahwa mereka dalam menjalankan proses produksinya harus tetap bertahan dalam tingkat pendapatannya agar tetap bertahan walaupun banyak pesaing yang lebih moderen.

#### b. Harga

Harga merupakan ukuran mengenai mutu suatu produk, harga atau jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh kombinasi barang dan pelayanan yang sesuai.

Harga genteng yang ada di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu memiliki kisaran harga yang strategis. Harga dan produk yang ditawarkan sangatlah terjangkau, sesuai dengan daya beli konsumen. Kemampuan pembeli prioritas utama dalam mempertimbangkan harga. Dasar penetapan harga yang dilakukan oleh para pengrajin cenderung pada kondisi pasaran yang terjadi pada saat itu,

biaya produksi (biaya oprasional, upah, dan lain-lain), serta beberapa faktor lain yang bisa membuat harga produk secara signifikan dapat melonjak drastis seperti laba yang diinginkan, yang merupakan sumber penghasilan.

Pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu menerapkan harga yang standar dan hampir sama dengan penjual- penjual genteng telah membeli genteng dari pengrajin langsung.

Sebagaimana telah dicontohkan oleh Rasulullah sebagai pelopor bisnis yang bernilai syari'ah harga yang ditawarkan dan pengambilan laba tidak boleh melebihi watas wajar.

Karena dalam ketentuan dalam Ekonimi Islam, tidak ada batasan keuntungan yang ingin diperoleh. Boleh saja mengambil keuntungan 10% atau 20% asalkan tidak ada unsur penipuan dalam jual belinya.

Adapun jika harus dinaikan harga, para pengrajin genteng mengaku bahwa kenaikan harga yang sangat signifikan biasanya dikarenakan minimnya barang atau produk. Keadaan ini memungkinkan pengrajin genteng harus menaikkan harga untuk tetap bisa melanjutkan aktifitas jual-beli, meskipun keadaan ini berimbas kepada daya beli pembeli yang gterkadang menurun.

Strategi yang di pakai oleh para pengrajin genteng, melihat kondisi bulan kalau bulan januari mereka mengaku tidak atau kurang mendapatkan

pesanan genteng dari proyek-proyek karna di bulan januari bank tutup dan sebagian mandor tidak memesan genteng pada pengrajin. Faktor-faktor lain yang menjadikan alasan para pengrajin genteng menaikkan harga adalah keadaan secara global, misalnya pada kenaikan BBM, dan menyebabkan kenaikan beberapa bahan pokok lainnya yang semula normal melambung tinggi, serta ditambah biaya produksi, biaya oprasional, dan biaya-biaya yang lainnya.

Para pengrajin genteng di Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu dalam menetapkan harga jual genteng sudah sesuai dan tidak memberatkan konsumen untuk membelinya, yaitu harga yang ditetapkan sesyai dengan kualitas produk yang dijualnya, dan penjual maupun pembeli saling merelakan satu sama lain. Dalam

konsep Ekonomi Islam yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. Jadi harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga tersebut dari penjual.

Islam telah mnejarkan cara-cara atau strategi dalam mengembangkan usaha pengrajin genteng. Strategi itu harus dibuat dengan cara adil yang tidak bertujuan untuk merusak kepentingan orang lain. Kopetensi yang biasanya

yang terjadi dalam dunia usaha juga harus dilakukan dengan sehat, dengan tidak melakukan perbuatan yang tidak menjatuhkan demi memenangkan kompetensi persaingan usaha. Dan semua itu dilakukan semata-mata dengan tujuan mencapai ridhanya Allah SWT. Dalam menentukan strategi yang tepat, pengrajin harus memperhatikan kaidah-kaidah islam yaitu:

1. Tidak menjual atau memproduksi barang-barang yang haram. Dalam pengrajin, barang-barang yang termasuk barang haram ialah barang produksi dengan melalui produksi yang tidak baik.
2. Tidak menimbun barang yaitu tindakan menyimpan harta, manfaat, atau jasa yang mengakibatkan melonjaknya harga pasaran secara drastis disebabkan persediaan terbatas sedangkan permintaan produk atau jasa tersebut meningkat di pasaran.
3. Jujur dalam hidup itu termasuk dalam sifat yang perlu dimiliki oleh seorang wirausahawan.

Berkaitan dengan itu, penerapan strategi pengembangan usaha genteng oleh pengrajin genteng di Desa Jatirenggo bersifat halal. Artinya strategi tersebut baik untuk dilakukan karena telah sesuai dengan kaidah-kaidah agama islam. Pada prinsipnya, tujuan dan aktifitas usaha tidak semata-mata mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan menghalalkan segala cara, tapi perilaku etis tidak boleh diabaikan dalam menjalankan suatu usaha. Usaha yang menerapkan etika bisnis bukan berarti tidak mampu bersaing dengan

kompetitornya, tetapi hal itu bertujuan untuk dapat dinilai masyarakat sebagai usaha yang berperilaku etis dan bermoral. Serta menjalankan usaha dengan etika, nilai-nilai kejujuran, dan amanah akan membuat suatu usaha lebih berkah dan bermanfaat, tidak hanya bagi konsumen dan perilaku usahanya saja tetapi juga bagi orang-orang yang terlibat didalamnya.

### **C. Analisis SWOT Dalam Perspektif Islam di Desa Jatirenggo**

Penerapan Strategi SWOT dalam usaha pengrajin genteng itu berhasil dimana ditunjukkan dengan hasil penelitian bahwa strategi yang dilakukan ini membuahkan hasil yaitu keberhasilan pengrajin genteng dalam mempertahankan daya saingnya terhadap pesaing-pesaingnya dimana usaha genteng ini masih berjalan dan masih banyak konsumen yang menggunakan dan memanfaatkan genteng dilihat dari hasil produksi.

Dalam Islam penerapan strategi SWOT dilihat dari segi pemanfaatannya tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari pada kemudorotan sebagaimana dijelaskan dalam surat al-hasyr di dalam ayat tersebut dijelaskan yang artinya “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Bila kita perhatikan, ini adalah pernyataan dari Allah yang seharusnya kita fikir dan bermunasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan



dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

Usaha pengrajin genteng agar berhasil dan dapat mempertahankan kelangsungan dan keberlanjutan perlu manajemen dalam usaha atau organisasi yang jangkauan dengan analisis SWOT yang diterapkan maka usaha genteng itu akan terstruktur dengan baik.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal diketahui yang menjadi faktor strategis dari kekuatan usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo yaitu luasnya tanah dan genteng yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dibandingkan di yang di hasilkan wilayah lainnya. Serta faktor strategis kelemahan yaitu seluruh peluang yang ada permintaan genteng yang meningkat dipasaran serta perkembangan teknologi yang sangat berpengaruh pada perkembangan usaha genteng di Desa Jatirenggo serta perkembangan teknologi yang sangat berpengaruh pada perkembangan usaha genteng di Desa Jatirenggo sedangkan yang menjadi ancaman terkuat adalah cuaca yang ekstrim serta pesaing-pesaing yang lebih modern.
2. Dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi pengrajin, maka dipandang perlu adanya strategi yang bersifat intensif yaitu strategi untuk meningkatkan posisi dalam persaingan usaha, serta strategi yang bersifat diferensiasi yaitu strategi untuk meningkatkan kualitas produk atau melakukan inovasi baru demi meningkatkan nilai jual dari produk tersebut. Dan strateginya yaitu meliputi memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memperluas jangkauan membuat promosi di iklan atau media sosial, meningkatkan kualitas produk dengan mempertahankan kualitas produk,

meningkatkan kapasitas produksi, serta membangun kerja sama dengan pihak terkait, mengikuti pelatihan kerja, meningkatkan kekuatan modal, menggunakan peralatan usaha yang modern dan meningkatkan infrastruktur penunjang usaha.

3. Dalam perspektif ekonomi Islam proses menentukan strategi pengembangan untuk usaha pengrajin genteng harus melandaskan pada kaidah-kaidah agama Islam yaitu tidak menjual atau memproduksi barang-barang yang diharamkan, serta transparan dalam penetapan harga. Dan yang terpenting pengrajin tidak melakukan tindakan-tindakan yang menyimpang dari ajaran agama Islam.

## **B. Saran**

1. Pengrajin disarankan dapat mengikuti pelatihan atau pembinaan yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pengrajin khususnya dalam memanfaatkan perkembangan teknologi serta ilmu ekonomi kreatif agar dapat mengulangi kelemahan dan menghadapi ancaman. Serta diharapkan kepada pemerintah agar menyelenggarakan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan pengrajin.
2. Pengrajin disarankan untuk lebih aktif melakukan koordinasi dengan pemerintah dan lembaga usaha lainnya dalam pengadaan input, budidaya, teknologi, dan memasarkan produk, serta dapat merealisasikan strategi dengan efektif dan efisien. Serta diharapkan pemerintah

Kabupaten Pringsewu agar secara aktif membantu mengembangkan usaha para pengrajin baik pengrajin genteng ataupun pengrajin bata.

3. Pengrajin disarankan tetap mempertahankan kualitas produk genteng yang tradisyonal yang terbuat dari tanah liat agar tetap mampu bersaing dengan produk genteng yang lebih modern seperti pengusaha asbes, spandek/kanopi, bajaringan metal, seng, atab beton, atap keramik dan viber.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ilham Solihin *Buku Pintar Bank Syariah* Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama 2010
- Ayie Eva Yuliana *Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Di Kabupaten Kebumen* Skripsi Program Sarjana Ekonomi Universitas Negeri Semarang 2013
- Departemen Agama RI *Al-Qur'an dan Terjemah*, Bandung CV. Diponegoro, 2005
- Dirlanudin. "Paradikma Baru Pengembangan Usaha Kecil." *Jurnal ilmiah Nilagarla* 1, 2008
- Dafid Fred R, *Strategi Manajemen Manajemen Strategi Konsep*, Bandung Salemba Empat 2011
- Husein Syahata, *Pokok-pokok Pikiran Akutansi Islam* Jakarta Akbar Media Eka Sarana 2001
- Iqbal Hasan, MM, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian*, cet. Pertama, Jakarta Ghalia Indonesia, 2002
- Jusi Suit dkk, *Pemberdayaan Potensi Ekonomi Pedesaan*, Bandung: IPB Press, 2012
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research Sosial*, Bandung Mandar Maju 2000
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Cat VII Jakarta Bumi Aksara 2004
- Moh, Pobundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, cet. Pertama Jakarta Bumi Aksara, 2006
- Munawir.S *Analisis Lporan Keuangan* Yogyakarta Liberty 2002
- Mustafa Edwin Nasution *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam* Jakarta Kencana Ranada Media Group 2007

Munawir.S *Analisis Lporan Keuangan* Yogyakarta Liberty 2002

Peter salim dan yenni salim, *kamis besar bahasa indonesia kontemporer*, jakarta  
Modern English press, 2000

Panca Kurniasari *Analisis Efesiensi Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi  
Produksi Industri Kecil Kabupaten Kendal*Skripsi Program Sarjana Ekonomi  
Universitas Negri Malang 2011

R. Soediro Mangundjojo*Sosial Ekonomi Masyarakat*Jakarta Direktorat Jendral 2000

Suharwadi, Lubis K, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta Sinar Grafika 2004

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cet ke-20,Bandung  
Alfabeta, 2014

Suharismis Arikuntoro, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta  
Renika Cipta, 2000

Soeratno, lincolin Arsyad, M. S.c, *Metodelogi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*,  
Yogyakarta Sekolah tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2008

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cet ke-20, Bandung  
Alfabeta, 2014

Setyobudi, Andang. “Peran Serta BI Dalam Mengembangkan UMKM.” Buletin  
Hukum dan Kebanksentralan 5, Agustus 2007

Supriani istiqomah, *dasar-dasar PMI*, Fakultas dakwah, UIN Raden Intan Lampung  
Reter Halim dan Yeni Salim, Kamus besar

Stephen P. Robbins. Mary Caulter, *Manajemen Edisi Ke10* Jakarta Erlangga 2011  
Al-Qur'an Sutar Al-Mulk 2-3

Senja Yola Riski, “*Strategi Pengembangan usaha dan Peningkatan Kesejahteraan  
Ekonomi Karyawan dalam perspektif Ekonomi Islam*” Skripsi Program  
Sarjana Fakulta Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Lampung 2016  
Antonia. Syafei*Bank syariah dari Teori Ke Praktek* Gema Insani Jakarta  
2001

Sri Rahayu Noneng dan Andre *Evaluasi Strategis Pengembangan Genteng Guna Meningkatkan Produktifitas Masyarakat Trenggalek* Jurnal Teknik Industri 2012

Waliyojati Dalam Angka *Keadaan Geografis Desa-Desa do Kecamatan Jatirenggo* 2017

Yusuf Qardawi, *Fiqih Zakah Muassasat Ar-risalah*, Cet 1, Bairut Libanon terjemah Didin Hafifudin, 1408H/1998

Freddy Rangkuti, Analisis SWOT *Teknik Membedah Kasus Bisnis* Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama 2004

Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Imlementasi dan Pengendalian* Jilid 1 Jakarta Binrupa Aksara 2000